

Élargir l'accès aux investissements d'impact

JUIN 2021



Remerciements

ÉQUIPE PRINCIPALE

Partenaire de gestion

Derek Ballantyne — New Market Funds

Co-directeurs,

Élargir l'accès aux investissements d'impact

Dawn Bowles — Flourish Strategies

Travis Inlow — New Market Funds

Coordinatrice

Lena Courcol — New Market Funds

Partenaires de recherche

Majid Khoury — Majid Khoury Strategy

Susan Hou — Majid Khoury Strategy

Julie Selby — Beagle Strategy

Isabelle Swidersky — Seven25

Partenaire juridique

Stacy McLean — Blake, Cassels & Grayon LLP

CONCEPTION ET PRODUCTION DU RAPPORT

Rédacteur

Joe Howell

Conception et mise en page

Studio Prolific

Traductrice

Adela Nistor

DONATEUR

L'étude, l'élaboration et la publication de ce rapport ont été rendues possibles grâce au financement du Programme de préparation à l'investissement du gouvernement du Canada



Remerciements

CONTRIBUTEURS

Active Impact Investments

Mike Winterfield

Chantier de l'économie sociale

Béatrice Alain

Community Forward Fund /

Canadian Co-operative Investment Fund

Derek Ballantyne

CoPower / Vancity Community Investment Bank

Trish Nixon

New Market Funds Rental Housing Fund I /

New Commons Development LP

Garth Davis

Pillar Nonprofit Network

Lina Bowden

Raven Indigenous Capital Partners

Jeffrey Cyr

Rhiza Capital

Brian Smith, Elyse Crowston

Social Enterprise Fund

Jane Bisbee

VERGE Capital

James Chan

Windmill Microlending

Jeni Piepgrass

Alex Bowles — DealSquare

Anders Bell

Andy Chou

Brad Zumwalt

Brian Holland

David O'Leary

Elmer Kim

Jeffrey Reed

Keith Ippel

Kelly Gauthier — OpenImpact

Kevin Clay

Kevin Taylor — SVX

Linda Reed

Michael Nairne

Michael Tatigian — Mako Financial Technologies

Paula Carey

Patti Dolan

Peter-Paul Van Hoeken — FrontFundr

Raphael Bouskila — Mako Financial Technologies

Richard Rizi

Scott Robertson

Stephen Whipp

Steve Smith — DealSquare

Table of Impact Investment Practitioners

Thomas Ahn

Trish Nixon — CoPower

Tom McCullough

Wendy Reed

Table des matières

1	Aperçu	5
2	Définir le contexte	9
3	Comportements et mentalités d'investissement	16
3.1	Investisseurs de détail	18
3.2	Investisseurs de masse	22
3.3	Investisseurs fortunés	39
3.4	Recommandations à grande échelle	57
4	Opérations de fonds et technologie	63
5	Considérations juridiques	85
6	Note de fin	88
	Glossaire	92
	Bibliographie	104
	Annexes	110
	Approche et justification	111

Des rapports supplémentaires et des documents complémentaires sont disponibles [ici](#)

CHAPITRE 1

Aperçu

L'initiative Élargir l'accès aux investissements d'impact (EAll) est l'un des trois projets entrepris par la New Market Funds Society dans son rôle de partenaire de mobilisation des écosystèmes pour le Programme de préparation à l'investissement (PPI) du gouvernement canadien. Le PPI est une initiative visant à aider les organisations à vocation sociale et les intermédiaires de la finance sociale à renforcer leur capacité à participer au marché croissant de la finance sociale au Canada. Cela comprend l'assistance aux entreprises et aux intermédiaires dans la préparation du déploiement du Fonds de finance sociale (FFS), un engagement de financement de 755 millions de dollars à honorer sur une période estimée de 10 ans. Dans le budget fédéral 2021, les allocations du FFS ont été programmées pour deux ans à compter de 2021/2022. On s'attend ainsi à ce que le FFS aide à capitaliser les opportunités d'investissement et à catalyser le flux de nouveaux investissements privés vers des investissements à impact social au Canada.

L'augmentation du flux de capitaux privés vers les fonds à impact social et les intermédiaires est reconnue comme l'un des enjeux clés de la croissance du secteur. Actuellement, les investisseurs philanthropiques et institutionnels sont la plus grande source de capital pour les investissements à vocation sociale. Une plus petite quantité de capital est levée auprès de particuliers fortunés et d'entreprises familiales. D'autres personnes (certaines accréditées et d'autres non), sont la plus petite source de capital pour l'investissement à des fins sociales. Comme l'écrit Emploi et Développement social Canada,

«... Même si les investisseurs s'intéressent à la finance sociale, ils peuvent être réticents à engager leur capital, car ils ne disposent que de données limitées sur les

antécédents pour les aider à faire la distinction entre les risques réels et perçus. Le résultat est un marché où l'offre et la demande ne se rencontrent pas pleinement, et où certaines régions constatent très peu d'activité de finance sociale. »¹

L'initiative EAll vise à mieux comprendre les obstacles à l'investissement d'impact par les investisseurs non institutionnels (investisseurs accrédités et non accrédités), ainsi que les stratégies de développement du marché, afin d'engager et de permettre à un large éventail d'investisseurs de poursuivre des activités d'investissement d'impact social. Ces actions contribuent à la croissance du marché canadien de la finance sociale, tout en diversifiant ses sources de capital et en augmentant la disponibilité et l'accès aux possibilités d'investissement à impact social.

Le projet EAll se concentre particulièrement sur une manière de mieux permettre aux intermédiaires de la finance sociale - tels que les fonds de capital-investissement à impact social, les fonds de prêts communautaires, les fonds de logement abordable, le capital-risque social et les fonds de capital-risque autochtones - afin d'élargir leur base d'investisseurs et leur capacité à attirer les investissements de manière durable. Cela comprend un aperçu des exigences réglementaires, ainsi que des recherches primaires sur les connaissances et les attitudes des investisseurs non institutionnels et des conseillers patrimoniaux en matière d'investissement à impact social.

1 Emploi et Développement social Canada, *Pour l'innovation inclusive : Nouvelles idées et nouveaux partenariats pour des collectivités plus fortes* (Gouvernement du Canada, 31 août 2018), <https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/programmes/innovation-sociale-finance-sociale/rapports/recommandations-ce-nous-avons-entendu.html>.

APPROCHE ET MÉTHODOLOGIE

La recherche de EAll cherche à mieux comprendre les obstacles à l'investissement dans les fonds à impact social et à trouver des voies pour surmonter ces réticences. Deux principaux domaines d'enquête ont été entrepris :

1. Les comportements d'investissement et l'état d'esprit des différents segments **d'investisseurs non institutionnels** canadiens en général, et particulièrement en ce qui concerne l'investissement d'impact et les fonds à impact social. Les segments des investisseurs non institutionnels sont définis par les actifs investissables, hors immobilier.
2. L'environnement juridique et technique actuel au Canada en ce qui concerne les obstacles et les possibilités pour les fonds à impact social d'accéder au capital des investisseurs non institutionnels.

L'analyse EAll des comportements d'investissement a été principalement entreprise du point de vue des investisseurs actuels et des conseillers en patrimoine qui les servent. Un examen limité des sources secondaires a aidé à identifier les problèmes et opportunités clés pour les investisseurs non institutionnels dans l'espace d'investissement à impact social. Les investisseurs non institutionnels ont été classés en trois segments d'investisseurs :

1. **Les investisseurs de détail** avec des actifs compris entre 25 000 et 1 million de dollars, non accrédités
2. **Les investisseurs de masse** avec des actifs compris entre 1 et 5 millions de dollars, accrédités et non accrédités.
3. **Les investisseurs fortunés**, y compris les particuliers très fortunés dont les actifs sont compris entre 5 millions de dollars et 30 millions de dollars (accrédités) et les particuliers dits « ultra fortunés », aux actifs de plus de 30 millions de dollars (accrédités et autorisés).

Ces trois groupes d'investisseurs utilisent des intermédiaires différents, qui s'entremêlent parfois, pour effectuer des investissements. Comprendre les contraintes dues aux processus d'investissement et aux obstacles auxquels sont confrontés les gestionnaires de patrimoine et les entreprises familiales - à travers lesquels de nombreux investisseurs passent - donne un aperçu de la façon de susciter l'intérêt de ces investisseurs.

Ces enquêtes visent à :

- Améliorer les connaissances et la compréhension des intermédiaires à impact social, des individus et des organisations développant des opportunités d'investissement à impact social en matière du potentiel d'attirer des investissements des segments d'investisseurs énumérés ci-dessus.
- Identifier les actions collectives pouvant être entreprises afin d'accélérer les flux de capitaux provenant de ces segments d'investisseurs.
- Fournir une mesure de base des attitudes et de l'intérêt actuels qui pourraient servir de référence au fil du temps pour déterminer comment et où l'intérêt et l'accès aux investissements à impact social augmentent.

Un aperçu plus détaillé de l'approche de la recherche est inclus dans [annexe - "Approche et justification"](#).

RECOMMANDATIONS INCLUSES DANS LE RAPPORT

Dans les sections de ce rapport qui suivent, vous trouverez des recommandations sur les mesures qui peuvent être prises pour accélérer le flux de capitaux dans les fonds et les initiatives à impact social. Les recommandations sont formulées avec pour but d'alimenter la discussion entre les acteurs du secteur intéressés, tels que les gestionnaires de fonds, les investisseurs engagés, les décideurs et autres. Il n'est pas dans l'intention de la recherche d'établir un plan d'action pour

le secteur — ce serait présomptueux, et cette tâche incombe à d'autres ayant les qualifications et les moyens de le faire.

Les conclusions et les recommandations du rapport sont plus utilement considérées comme une contribution aux actions qui peuvent être prises par les acteurs de l'écosystème intéressés et soutenues par les décideurs politiques et les bailleurs de fonds qui ont intérêt à voir la croissance des investissements à impact social, et dans l'économie sociale en général. La promesse de l'investissement à impact social est l'utilisation réussie du capital pour soutenir une économie plus équitable, accroître l'inclusion sociale et offrir des avantages individuels et communautaires. Pour y parvenir, il faut plus de capitaux de toutes les sources. Ce rapport se concentre sur l'un d'entre eux : des capitaux provenant d'investisseurs individuels.

CHAPITRE 2

Définir le contexte

ÉCOSYSTÈME DE LA FINANCE SOCIALE ET INVESTISSEMENT À IMPACT SOCIAL

La finance sociale au Canada n'est pas une nouveauté. Ce concept est considéré comme étant basé sur un concept autochtone reflétant les valeurs centrées sur les Autochtones que nous détenons collectivement en tant que Canadiens : en fin de compte, nous faisons tous partis d'une grande famille et avons donc une responsabilité partagée pour le bien-être de notre société¹. La finance sociale est un terme relativement large qui englobe une gamme d'activités liées au flux de capitaux provenant de diverses sources afin de relever les défis communautaires, sociaux et environnementaux. Dans le contexte du rapport EAI, l'accent est mis sur l'investissement à des fins d'impacts sociaux et de rendement financier, autrement dit, les investissements à impact social.

L'écosystème de l'investissement à impact social comprend de nombreux acteurs, des investisseurs aux entreprises et initiatives, qui sont soutenus et génèrent les retours sociaux et environnementaux fournis. Il existe un réseau complexe d'organisations qui s'efforcent d'attirer de nouveaux capitaux à des fins d'impact, de renforcer la capacité des intermédiaires et de soutenir les entreprises sociales qui contribuent à l'économie sociale. Les intermédiaires sociaux agrègent des capitaux provenant de sources multiples, offrant une approche d'investissement commun qui réduit les risques pouvant provenir d'un investissement direct à objectif unique. Les fonds à impact social sont le principal (mais pas le seul) outil de finance sociale qui relie le capital et l'impact mesurable.

Il y a dix ans, il était relativement simple d'identifier les fonds et intermédiaires à impact social. Les offres de valeur sociale étaient claires et distinctes des offres d'investissement conventionnelles, tels que les fonds communs de placement et les offres de capital-investissement. Plus récemment, le langage et l'objectif déclaré des fonds conventionnels ont brouillé certaines de ces distinctions. Des termes tels que « impact » et « ESG » sont devenus courants dans le monde de l'investissement. Avec le récent regain d'intérêt pour les investissements axés sur l'environnement, le social et la gouvernance (ESG), on constate souvent une confusion entre de simples filtres ESG ou des approches d'investissement, et un véritable investissement à impact social. Cette dernière est une approche d'investissement intentionnelle et axée sur les résultats dans laquelle des objectifs sociaux et environnementaux sont fixés, et donc les impacts sont mesurés.

La confusion du langage et du sens est un obstacle important à la croissance de l'écosystème à impact social, tout comme le manque général de compréhension de ce que sont réellement les investissements à impact social.

¹ Paul Lacerte, Chapitre sur les Autochtones, *Prêt et impatient : L'état de la finance sociale au Canada 2021* (Table des praticiens de l'investissement d'impact, juin 2021).

La confusion du langage et du sens est un obstacle important à la croissance de l'écosystème à impact social, tout comme le manque général de compréhension de ce que sont réellement les investissements à impact social. Comme mentionné dans ce rapport, les investisseurs de détail et les particuliers fortunés partagent ce malentendu. Actuellement, comme pour l'ESG en Amérique du Nord, il n'existe pas de normes ou de réglementations qui définissent ces investissements. Alors que les connaissances des investisseurs individuels se développent autour de l'impact social et de la manière dont le capital peut être déployé pour générer des rendements financiers ajustés au risque et un impact social, il existe des sources d'informations limitées et seulement un petit nombre de conseillers et d'intermédiaires spécialisés pour aider à découvrir l'écosystème d'investissement à impact social. Les investissements à impact social sont pour la plupart des investissements restreints (placements privés, et généralement non liquides), et donc difficilement accessibles pour les investisseurs.

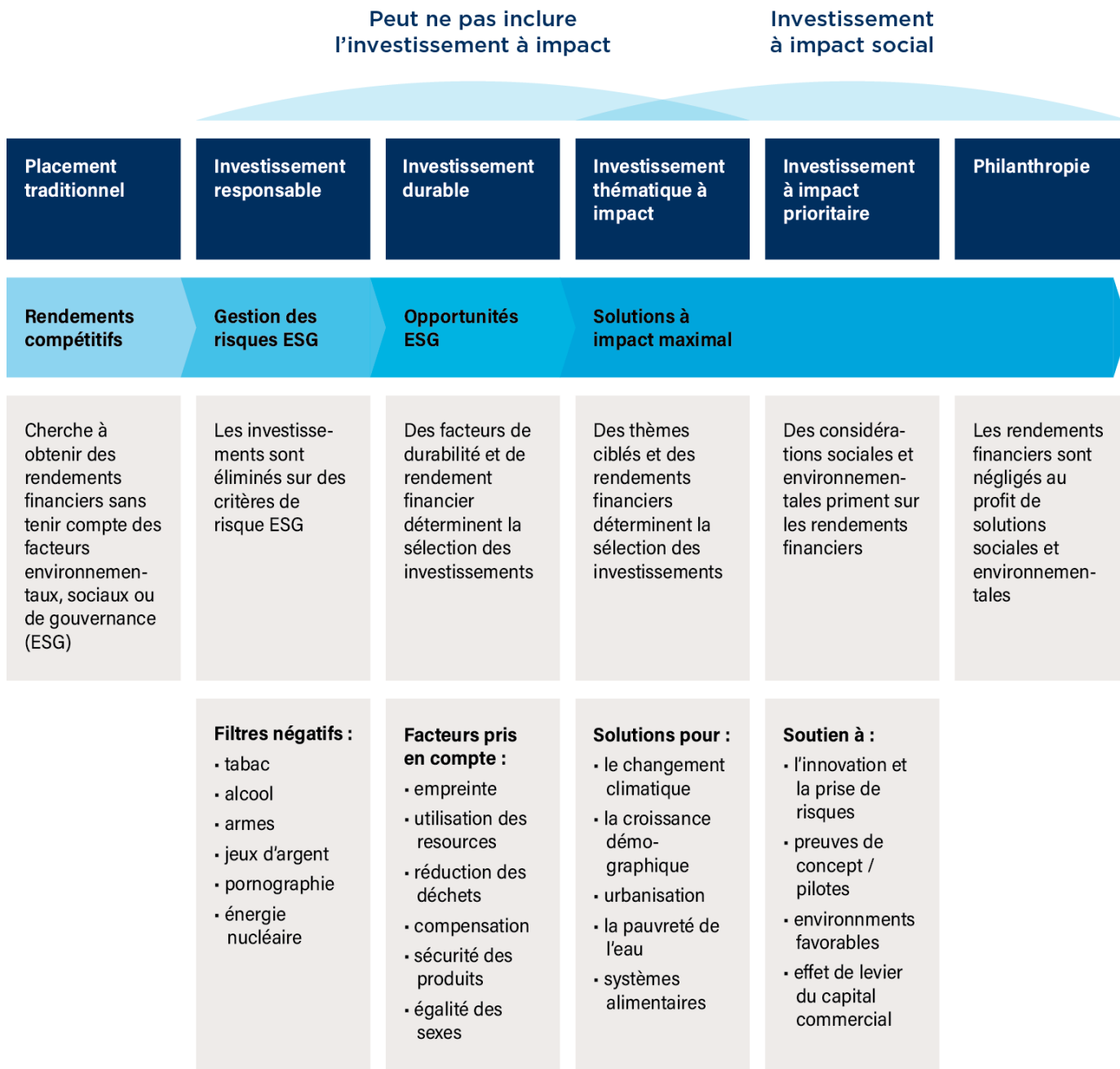
Malgré les défis de connaissance et de compréhension dans l'espace d'investissement à impact social, les actifs sous gestion dans ce secteur continuent de croître. Un sondage mené dans le cadre de cette recherche auprès de 20 fonds d'investissement à impact social canadiens affiliés à la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP)² identifie plus de 2 milliards de dollars d'actifs sous gestion dans le secteur. Les investisseurs dans les fonds à impact social sont principalement des institutionnels, dirigés par des fondations ainsi que des particuliers fortunés engagés. Les institutions financières, y compris les coopératives de crédit, les pools de capitaux privés et les fonds de pension³, sont très largement

absents de la base d'investisseurs actuelle de la plupart des fonds. Il y a peu d'investisseurs accrédités et non accrédités qui choisissent d'investir dans des fonds à impact social. L'objectif de la recherche EAI est de comprendre les opportunités d'accélération des investisseurs fortunés, accrédités et non accrédités.

2 Sondage réalisé en décembre 2020 auprès des membres de la Table of Impact Investment Practicers (<https://fr.tiip.ca/>).

3 Il convient de noter que le degré d'attraction des investisseurs institutionnels pour les fonds à impact social varie selon le secteur - par exemple, les fonds sur le changement climatique et les énergies alternatives ou renouvelables peuvent attirer des investisseurs plus diversifiés, y compris des institutions financières, car ce secteur est mieux compris par les investisseurs, et qu'il existe des fonds comparables.

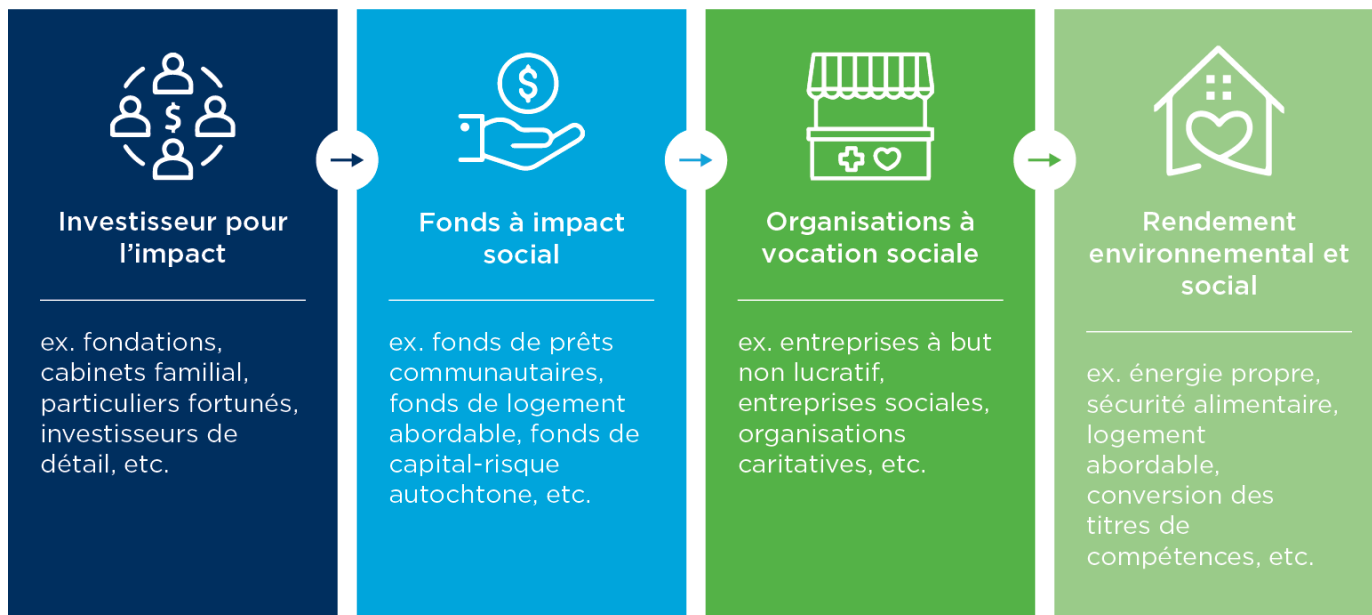
FIGURE 1 : LE SPECTRE DE L'INVESTISSEMENT D'IMPACT



Des exemples de fonds dans chacun des segments cité ci-dessus sont présentés ci-dessous :

<ul style="list-style-type: none"> • RBC Canadian Equity Fund • CI Income Fund 	<ul style="list-style-type: none"> • North Growth U.S. Equity Fund • RBC Vision Global Equity Fund 	<ul style="list-style-type: none"> • NEI Global Sustainable Balanced Fund • Desjardins SocieTerra Positive Change Fund 	<ul style="list-style-type: none"> • InvestEco Capital • New Market Funds Affordable Rental Housing Fund 	<ul style="list-style-type: none"> • Saint John Community Loan Fund • VERGE Capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonds et subventions de fondation privée et communautaire
--	--	--	--	---	---

FIGURE 2 : FONDS À IMPACT SOCIAL



FONDS D'INVESTISSEMENT À IMPACT

Un fonds d'investissement est une entité qui met en commun des capitaux pour fournir aux investisseurs des services de gestion d'investissement. Les fonds d'investissement sont conçus pour répondre aux différentes attentes des investisseurs, telles que :

- La maximisation des revenus (par exemple, des fonds qui versent des dividendes)
- Appréciation du capital (par exemple, des fonds de croissance)
- Un équilibre structuré pour une combinaison de croissance et de rendement
- Focus sur des thématiques ciblées via des fonds spécialisés
- Focus sur des marchés géographiques ciblés

Les fonds à impact social sont similaires aux fonds d'investissement traditionnels, mais à la base, ils sont censés générer des rendements financiers, sociaux et environnementaux positifs pour les investisseurs (Figure 2).

Les fonds à impact social sont divers et varient en fonction de l'objectif principal des investissements du fonds et de ses investisseurs cibles. Ces fonds investissent au nom des propriétaires d'actifs dans un large éventail de catégories d'actifs, du financement de démarrage aux opportunités de croissance et d'expansion. Ils utilisent diverses structures de fonds, notamment des fonds de capital-investissement, des fonds de dette privée, des fonds d'actifs réels, des obligations vertes et des microcrédits. Les exemples canadiens comprennent (Figure 3) :

Comme mentionné dans l'introduction, la recherche de EAll visait à déterminer les obstacles auxquels se heurtent les efforts visant à accroître les investissements des investisseurs non institutionnels dans les fonds à impact social et autres opportunités - et à trouver des solutions pour surmonter ces obstacles. Les résultats détaillés dans la section suivante du rapport ne sont

FIGURE 3 : EXEMPLES DE FONDS D'IMPACT SOCIAL CANADIENS



pas tant une découverte qu'une confirmation des problèmes clés auxquels sont confrontés les investisseurs qui cherchent à avoir un plus grand effet social via leurs activités d'investissement. La sensibilisation, l'accès et la compréhension restent les obstacles les plus importants à l'augmentation du flux de capitaux provenant d'investisseurs individuels et ayant pour but de provoquer un impact social.

De nouvelles opportunités d'impact social sont développées partout au Canada, soutenues par des initiatives telles que le Programme de préparation à l'investissement (PPI) mis en place par Emploi et Développement social Canada.⁴ Une croissance correspondante des sources de capitaux engagés est nécessaire pour soutenir ces initiatives. L'approche de « mettez-le en place et ils viendront » peut ne pas être une stratégie efficace dans le contexte d'investissement à impact social. Les voies existantes pour les flux de capitaux vers l'impact social doivent être élargies ou accélérées, et de nouveaux portails et plateformes doivent être construits. Cela prend du temps et des ressources, mais fait partie intégrante de la construction d'une économie plus diversifiée qui engage le capital dans des résultats sociaux positifs. Cela nécessite également un environnement politique favorable.

Les voies existantes pour les flux de capitaux vers l'impact social doivent être élargies ou accélérées, et de nouveaux portails et plateformes doivent être construits.

Les annonces du budget fédéral d'un financement supplémentaire du PPI et le versement de plus de 200 millions de dollars du Fonds de finance sociale sont des pas dans la bonne direction. Il peut également être nécessaire de faire pression en faveur d'incitations financières et d'un traitement fiscal favorable pour accélérer l'investissement à impact social. Ces mesures n'entrent pas dans le cadre du projet EAll. Il ressort clairement de cette recherche qu'en plus des incitations, d'autres travaux de développement du marché à impact social sont nécessaires afin d'élargir le panel d'investisseurs. Un domaine potentiel de soutien du gouvernement est l'expansion et le développement de plateformes d'information et d'accès aux fonds à impact social. Ces mesures peuvent s'ajouter au travail qui devrait être entrepris par les fonds à impact social, à la fois individuellement et collectivement, pour élargir l'accès au secteur pour les investisseurs.

Une partie de ce capital peut provenir d'investisseurs individuels. La recherche menée démontre cette demande des investisseurs, bien qu'elle existe parmi des groupes d'investisseurs définis.

4 Emploi et Développement social Canada, "Le Programme de préparation à l'investissement," 2019, <https://irp-ppi.ca/fr/>.

CHAPITRE 3

Comportements et mentalités d'investissement

CONTEXTE

Comme mentionné dans l'aperçu du projet, l'augmentation du flux de capitaux privés vers les fonds à impact social et les intermédiaires est reconnue comme l'un des problèmes clés à résoudre pour la croissance du secteur. Les résultats de recherche provenant d'examins des sources secondaires, d'entretiens et de consultations avec des gestionnaires de fonds à impact social sont présentés dans cette section. Ces résultats ne diffèrent pas, en règle générale, des autres évaluations des obstacles et des défis rencontrés dans la croissance de l'investissement non institutionnel. Il est intéressant de noter la plus grande granularité de l'enquête et le test de savoir si les obstacles et les solutions potentielles pour les surmonter sont communs à différents segments de l'univers des investisseurs non institutionnels, ou sont uniques en fonction de la position des investisseurs potentiels et des canaux d'investissement auxquels ils peuvent accéder.

THÈMES COMMUNS

Les résultats des recherches entreprises révèlent des thématiques communes à tous les investisseurs, mais plus particulièrement aux investisseurs de masse, aux conseillers en patrimoine, aux investisseurs fortunés et à leurs entreprises familiales. Ceux-ci comprennent :

1. Développement du marché : Quel est ce produit ? Où se situe-t-il dans le portefeuille d'un client ou d'une entreprise, et pourquoi les investisseurs et les conseillers devraient-ils prendre le temps de se renseigner sur les investissements à impact social?

Les obstacles découverts concernent la compréhension de l'éventail des opportunités d'investissement, les différences dans les investissements et la compréhension de la manière d'évaluer les impacts sociaux et les rendements sociaux.

2. Accès au marché : Où existe-t-il des données et un support facilement accessibles pour la diligence raisonnable, les analyses et, si souhaité, pour l'achat de fonds ?

Les obstacles découverts concernent la connaissance des fonds à impact social actuellement disponibles sur le marché, l'acquisition de connaissances techniques et l'accès à des données précises et fiables pour évaluer, vendre et suivre les investissements, y compris le profil risque / rendement, la diligence raisonnable et l'adéquation client / entreprise. Les barrières entravant la capacité d'effectuer des transactions de manière relativement simple qui ressemblent aux processus d'investissement habituels sont également explorées.

3. Structure du produit : ce produit est-il vendable et son adéquation peut-elle être évaluée ? Les conseillers seront-ils rémunérés pour le temps et les efforts consacrés aux investissements ?

Les obstacles découverts concernent la structure de rémunération, le profil risque / rendement, les incitations fiscales, les garanties, les minimums d'investissement, la liquidité, les temps de détention, etc.

Les trois catégories de défi difficiles à surmonter ci-dessus sont similaires aux difficultés de barrière dites supérieures, comme identifiées dans l'examen de recherche secondaire. Elles sont approfondies dans les sections qui suivent, du point de vue de différentes catégories d'investisseurs et de leurs conseillers.

Les thèmes mentionnés ci-dessus sont examinés plus en détail dans les sections du rapport qui suivent. Le point de vue des investisseurs sur l'investissement à impact social inclut le point de vue des conseillers et des professionnels de patrimoine sur lesquels s'appuient de nombreux investisseurs. Dans certains cas, ces perspectives d'investisseurs reflètent étroitement celles de leurs conseillers.

CHAPITRE 3.1

Investisseurs de détail

CONTEXTE

Dans le cadre de cette initiative, les « investisseurs de détail » sont définis comme des personnes dont les actifs destinés à être investis se situent entre 25 000 et 1 million de dollars. Habituellement, ces personnes sont des investisseurs non accrédités et sont donc limitées aux investissements dans des titres négociés (soit directement, soit par l'intermédiaire de fonds). Ces investisseurs sont généralement conseillés par des professionnels de la finance qui gèrent leurs portefeuilles de manière discrétionnaire.

En juillet 2020, Angus Reid a demandé à 910 panélistes qui correspondent au profil d'investisseur de détail de répondre à un sondage en ligne de 17 minutes, disponible en anglais et en français.

Les objectifs de la recherche étaient de :

1. Comprendre les connaissances et le comportement en matière d'investissement de ce groupe d'investisseurs
2. Explorer la connaissance et la perception de l'investissement d'impact, ainsi que les obstacles et les motivations de ce type d'investissement
3. Mesurer le niveau d'intérêt à investir dans un groupe représentatif de fonds à impact social canadiens, ainsi qu'une évaluation de ce qui motive ou limite l'intérêt des investisseurs

Les résultats de la recherche sont précis avec une marge d'erreur de 3,2%, 19 fois sur 20. Afin d'obtenir des données plus pertinentes, la recherche a tenté de faire comprendre aux sondés les différences entre les investissements à impact durable et responsables cotés en bourse, et les investissements privés sur des fonds à

impact social. Comme indiqué ci-dessus, un des objectifs était de déterminer le niveau d'intérêt des investisseurs pour les fonds à impact social (décrits dans la recherche comme « investissements ciblés »).¹

En plus de générer des informations sur les comportements d'investissement, les motivations, la sensibilisation et les intérêts des investisseurs de détail actuels pour divers types d'investissements, la recherche a été conçue pour permettre un redéploiement périodique de l'enquête afin de suivre les changements au fil du temps dans la sensibilisation et les intérêts à la fois pour les investissements à impact responsable et durable cotés en bourse et pour les fonds privés à impact social. Cette étude de recherche initiale a également été structurée pour identifier un profil d'investisseur identifié comme « supporter », le plus susceptible d'investir dans des fonds à impact responsable et durable cotés en bourse, ainsi que dans des investissements privés à impact social, qui peuvent être utilisés de manière plus ciblée pour de futures recherches.

IDÉES CLÉS

Profil des supporters et connaissances en matière d'investissement

- L'investisseur de détail n'est pas nécessairement la bonne cible pour les investissements à impact, étant donné qu'ils ont une forte aversion au risque, sont peu avertis en matière d'investissement, et que la moitié d'entre eux n'a aucune compréhension - ou ne s'intéressent pas - à l'impact.
- Cependant, un segment important (46 % des investisseurs au détail), que nous avons nommé « supporters », est une cible idéale pour les

¹ Comme indiqué à la section 2, les termes « investissement d'impact » et « investissement à impact social » sont fréquemment utilisés pour désigner différents types d'investissements dont le caractère mesurable varie. Dans le cadre de l'enquête menée auprès d'investisseurs de détail, qui peuvent avoir une exposition plus limitée à l'investissement à impact, un terme plus générique a été utilisé.

investissements à impact. Ce groupe est déjà prédisposé à ce type d'investissements, car ils sont conscients et un peu familiarisés avec les investissements axés sur l'impact et montrent un intérêt pour ce type d'investissements.

- Les supporteurs ont tendance à être des investisseurs plus jeunes, peu enclins à prendre des risques, ayant une grande confiance en leurs connaissances en investissement et plus intéressés par le bien commun qu'un investisseur moyen ne l'est.
- Compte tenu de leurs connaissances et de leur confiance en matière d'investissement, les supporteurs ont tendance à moins se fier aux conseillers par rapport à un investisseur type. Cela peut avoir une incidence sur le rôle du conseiller pour ces fonds.
- Un peu moins de la moitié des supporteurs a déclaré être très susceptible d'utiliser un portail en ligne pour parcourir et se renseigner sur les investissements ciblés. Parmi ceux-ci, les deux tiers sont également susceptibles d'en utiliser un pour investir directement en ligne.

...un segment important (46 % des investisseurs au détail), que nous avons nommé « supporteurs », est une cible idéale pour les investissements à impact

Obstacles des supporteurs

- Il existe trois principaux obstacles liés à la communication et à l'augmentation de l'intérêt des supporteurs pour les investissements ciblés :
1. Connaissance et familiarité avec les fonds à impact social existants

2. Les niveaux de risque perçus vis-à-vis de ces fonds
3. Incertitude sur les impacts obtenus par les fonds et le gestionnaire de fonds

- Les communications et l'éducation s'attaquant aux principaux obstacles identifiés ci-dessus doivent cibler à la fois les supporteurs et leurs conseillers. Ces stratégies devraient également faire partie de tout outil digital facilitant les investissements ciblés, afin d'aider à mieux faire connaître et se familiariser avec les différents fonds.

Les motivations des supporteurs

- Les principaux facteurs de motivation sur lesquels il faut se concentrer sont les garanties concernant les niveaux de risque et l'alignement de l'investissement sur les causes importantes pour les supporteurs — de préférence l'impact au Canada, les domaines les plus intéressants pour l'impact des supporteurs étant l'énergie propre, l'eau propre, la santé durable (en termes de sources de nourriture) et des logements abordables.
- Comme les supporteurs font généralement preuve d'attitudes et de comportements « attentionnés », l'utilisation d'un langage émotionnel dans les communications aura une bonne résonance auprès d'eux. Il s'agit notamment de thèmes tels que “pour un avenir meilleur”, “se sentir bien en investissant”, “faire ce qui est juste” et “des investissements reflétant vos valeurs”. Cela dit, un tel langage ne sera pas un facteur de motivation efficace en soi — les questions de risque perçu et les qualifications des gestionnaires d'investissement doivent également être abordées.
- L'intérêt pour les sept principaux fonds à impact social testés a été faible dans l'ensemble. Les fonds pour le logement abordable ont suscité le plus grand intérêt, suivis par les prêts verts pour soutenir l'énergie propre. Ces deux fonds s'adressent à l'une des cinq principales causes qui intéressent les supporteurs.

Les principaux facteurs de motivation sur lesquels il faut se concentrer sont les garanties concernant les niveaux de risque et l'alignement de l'investissement sur les causes importantes pour les supporters

Tirer parti des intérêts des supporters

- Les données suggèrent que les investissements à impact seront probablement une passerelle efficace vers des investissements ciblés. Les investisseurs qui détiennent actuellement des investissements à impact devraient être une cible immédiate et principale, étant donné leur plus grande ouverture au concept d'investissement à impact en général. Les réponses aux fonds testés indiquent qu'un intérêt accru pour les fonds à impact social peut être obtenu en fournissant des informations plus détaillées sur les fonds, y compris des points de démonstration, sur les avantages et les utilisations des fonds. Un ciblage plus étroit des fonds pour aligner l'impact généré par chacun des fonds sur les intérêts spécifiques des investisseurs augmentera probablement l'attrait pour les investissements à impact social.

Un dossier complet sur la recherche de l'EAI sur les investisseurs de détail est disponible [ici](#).

L'étude comprend :

1. Contexte, objectifs et utilisations possibles de la recherche
2. Activation des résultats
3. Recherche sur les investisseurs de détail canadien - Résumé exécutif
4. Recherche sur les investisseurs canadiens de détail - Rapport complet
5. Questions de l'enquête - anglais et français

CHAPITRE 3.2

Investisseurs de masse

CONTEXTE

Les investisseurs de masse sont généralement considérés comme ayant des actifs à investir allant de 1 million de dollars à 5 millions de dollars. Ils sont le plus souvent appelés « investisseurs qualifiés », et ont accès à une large gamme de placements privés, ainsi qu'à des fonds publics plus restreints. Ces investisseurs travaillent le plus souvent avec des conseillers en patrimoine, qui aident à identifier les opportunités d'investissement, à effectuer une vérification diligente sur les produits, à négocier l'accès aux fonds d'investissement et à surveiller les investissements.

Contrairement aux investisseurs de détail, il n'existe pas d'échantillon d'enquête prêt à l'emploi pour ces investisseurs, une enquête auprès des investisseurs de masse n'a donc pas été menée. Au lieu de cela, la recherche s'est concentrée sur les conseillers en patrimoine. Comme mentionné précédemment, le point de vue de ce groupe d'investisseurs est souvent influencé par leurs conseillers, et dans certains cas, les actions des conseillers en patrimoine peuvent fournir une approximation des perspectives des investisseurs qu'ils représentent en ce qui concerne les investissements à impact social.

Les conseillers en patrimoine¹, dans le contexte de la recherche EAI, font référence aux conseillers professionnels qui offrent des conseils aux clients ayant des actifs à investir jusqu'à 5 millions de dollars, largement répartis en quatre canaux de conseil :

- Services de courtage, avec service complet
- Conseillers financiers indépendants
- Conseillers financiers de carrières ou exclusifs

- Conseillers qui travaillent dans une succursale d'une institution financière et qui conseillent des investisseurs disposant d'un patrimoine important

Les conseillers en patrimoine sont un élément clé de l'écosystème d'investissement. Une partie des conseillers d'investisseurs de masse fournissent également des services similaires aux investisseurs fortunés, et peuvent également proposer leurs services aux investisseurs de détail. L'intérêt qu'ils portent à ces investissements et leur capacité à surmonter les obstacles aux investissements à impact social sont directement liés à la croissance de ce domaine d'investissement.

Les conseillers en patrimoine sont un élément clé de l'écosystème d'investissement.

Il est important de noter qu'il existe des différences dans les structures des conseillers en patrimoine, les contextes professionnels et les offres de services. Tous les conseillers en patrimoine ne sont pas en mesure ou disposés à offrir à leurs clients un accès à des investissements à impact social. En général, les personnes les plus aptes à le faire sont les conseillers indépendants qui ont la possibilité de choisir parmi une large gamme de produits d'investissement pour le portefeuille de leurs clients.

1 À compter de 2020, Advocis, l'Association des conseillers financiers du Canada, est la plus grande association professionnelle volontaire de conseillers financiers au Canada, représentant plus de 13 000 membres répartis dans 40 bureaux à travers le pays. L'Association canadienne de planification financière (pour les planificateurs financiers agréés) compte 17 000 membres. Ces deux catégories de conseillers en patrimoine ne sont que deux exemples. Le plus récent décompte global de tous les types de conseillers en patrimoine au Canada, effectué par Investor Economics en 2012, s'élevait à 90 000.

La recherche sur les conseillers en patrimoine a comporté un examen des recherches existantes pertinentes, ainsi que des entretiens avec trois groupes clés :

- Un groupe national regroupant des conseillers et des courtiers financiers
- Un panel de fonds canadiens à impact social
- Des conseillers en patrimoine identifiés comme étant les premiers à adopter l'investissement d'impact (considérés comme des « conseillers alliés »)

Les résultats préliminaires de la recherche ont été présentés à un groupe de gestionnaires de fonds à impact social pour obtenir des commentaires et des idées clés de leur part. Ceux-ci ont été intégrés aux conclusions. Enfin, un panel de conseillers alliés a fourni des commentaires sur la façon de surmonter les principaux obstacles à l'augmentation des investissements à impact social, y compris leur propre évaluation de l'utilité des technologies d'investissement.

Bien que la politique gouvernementale, les incitations fiscales, les réglementations sur les valeurs mobilières et les nouveaux types de produits aient tous un rôle clé à jouer dans le déblocage des capitaux des investisseurs de masse par le biais des conseillers en patrimoine, les conclusions et les recommandations proposées dans le rapport sont principalement axées sur la résolution des problèmes de développement et d'accès au marché - des domaines qui, selon nous, présentent le plus grand potentiel pour les fonds à impact social, l'influence du secteur et la collaboration à court et moyen terme. Les recherches menées ne se sont pas concentrées sur ces autres domaines qui pourraient également stimuler l'augmentation des investissements à impact social.

CONCLUSIONS PRINCIPALES :

Les conseillers en patrimoine sont des protecteurs, des influenceurs et des alliés importants pour le flux de capitaux vers les fonds à impact social. Comprendre les obstacles identifiés par ces conseillers et trouver des opportunités pour les surmonter est essentiel pour accéder à des capitaux nouveaux et ainsi augmenter les flux vers les fonds d'investissement à impact social.

- En général, les investisseurs de masse s'appuient fortement sur les conseillers en patrimoine.
- Une étude récente de EAll menée auprès d'investisseurs de détail canadiens² indique que le profil des investisseurs identifiés comme des supporters potentiels de l'investissement à impact social, sont avertis en matière d'investissement et aiment être actifs dans la prise de décision en matière d'investissement, mais s'attendent toujours à être informés sur les fonds à impact social et d'autres types d'investissements à impact par leurs conseillers en patrimoine.
- Les recherches de EAll auprès d'investisseurs fortunés indiquent qu'ils ont presque toujours au moins un conseiller en patrimoine et qu'ils veulent pouvoir intégrer tout type d'investissement à impact dans leur portefeuille global - ce qui exige que le conseiller en patrimoine (au minimum) comprenne comment ces produits s'intègrent au reste des placements de leur portefeuille.
- Certains conseillers alliés tentent déjà de mieux faire connaître et adopter les fonds à impact social auprès de leurs clients et ont besoin de données, d'outils et d'aide pour y parvenir.

2 Voir le [chapitre 3.1 - Investisseurs de détail](#) au quotidien pour plus de détails sur l'enquête et pour trouver des liens vers les résultats de l'enquête

À partir de l'examen de la recherche, cinq obstacles clés empêchant les conseillers en patrimoine d'inclure les investissements d'impact dans leurs pratiques ont été identifiés :

1. Manque de demande des clients (en raison du faible intérêt, de la faible connaissance et du manque de compréhension de l'investissement à impact social)
2. Manque de sensibilisation et d'éducation des conseillers sur l'investissement d'impact
3. Manque de données (disponibilité et qualité pour l'analyse à fournir aux clients)
4. Compensation inadéquate pour l'accès et la gestion des investissements à impact social
5. Évaluation négative de la performance et des profils de risque des fonds d'impact (qu'il s'agisse de la performance réelle ou des mythes du marché).

RECOMMANDATIONS PRINCIPALES :

De nombreuses étapes et activités peuvent être mises en place sur le court terme pour accélérer le processus de sensibilisation et d'intérêt des conseillers et du marché pour les fonds à impact social, ainsi que pour s'assurer qu'une fois que l'intérêt existe, les conseillers aient l'accès, les outils et les informations dont ils ont besoin pour commercialiser, investir et surveiller des investissements réalisés dans les fonds à impact social conformément aux normes professionnelles requises par l'industrie.

Étant donné la corrélation attendue entre la croissance de l'adoption des fonds d'impact public par le biais de l'investissement d'impact responsable et durable et l'adoption des fonds d'impact social, il sera important d'explorer les synergies et la coordination avec d'autres associations et initiatives d'investissement d'impact sur le marché canadien.

RECOMMANDATIONS À COURT TERME SUR LA FAÇON DE SOUTENIR LES CONSEILLERS

1. Aider à créer un réseau de pairs durable pour les conseillers alliés :

Les entretiens et l'enquête ont montré qu'il s'agissait d'une valeur particulièrement élevée. En attendant une exploration plus approfondie, cela peut être mis en place de manière individuelle ou en collaboration avec des fonds, et constitue une initiative à faible coût et avec peu d'obstacles qui pourrait :

- Être créée avec des conseillers alliés connus pour répondre à leurs besoins immédiats.

- Attirer d'autres conseillers en patrimoine, qui ont été les premiers à adopter les investissements d'impact.
- Permettre l'identification de points communs dans les pratiques et les cabinets des conseillers alliés.
- Aider à mettre en avant les revendeurs en boutique (considérés comme étant les plus susceptibles d'adopter rapidement la mentalité nécessaire) qui peuvent être les plus susceptibles d'incorporer des fonds à impact social dans leur catalogue de produits.

- Fournir un forum et un point d'accès pour la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) et les partenaires du secteur pour engager et développer des ressources clés (mentionnées ci-dessous) avec leurs commentaires.
- Générer d'autres avantages encore à découvrir.

Cette initiative pourrait être mise en œuvre en collaboration avec les conseillers alliés existants de manière immédiate. Il faudrait des ressources de

démarrage limitées pour déterminer une forme initiale et les aspects clés d'un tel réseau, et trouver d'autres idées pour le financer. Bien que les conseillers alliés soient motivés, pour la plupart, ils n'ont pas la capacité de se doter de ressources ou de gérer eux-mêmes un réseau plus formel.

2. S'engager directement avec les conseillers alliés via des réseaux de pairs pour développer les informations marketing et éducatives dont ils ont besoin pour commercialiser des fonds à impact social.

RECOMMANDATIONS À COURT TERME POUR LES FONDS À IMPACT SOCIAL

Pour accompagner les conseillers en patrimoine, les fonds à impact social doivent :

1. **Diriger les ressources et travailler en collaboration avec des fonds de pairs** pour obtenir des informations sur les fonds dans des formats utiles et depuis des sources d'information centrales où les conseillers alliés les recherchent. (Voir le [chapitre 4 - Opérations et technologie des fonds](#) pour en savoir plus sur les portails de découverte.)
2. **Utilisez un langage, des formats et des récits communs** à l'industrie de l'investissement. Cela aide à réduire les perceptions d'investissements « alternatifs » qui ne sont pas faciles à comprendre ou à expliquer.
3. **Utiliser des cadres communs** (par exemple, une description commune du spectre des investissements d'impact) et localiser les offres de fonds dans ce cadre. Cela permet des comparaisons avec d'autres investissements

d'impact et d'autres formes d'investissement, tels que le capital-risque, les fonds de dette, etc.

4. **Développer des informations pour aider les conseillers** à comprendre l'adéquation d'un investissement d'impact avec les portefeuilles de leurs clients - répartition de l'actif, rendements financiers cibles, adéquation avec l'impact ou objectifs philanthropiques.
5. **Aider à créer des réseaux d'investisseurs pairs** — cela peut renforcer la compréhension des investisseurs et des conseillers, et ainsi encourager d'autres investissements.

Des idées supplémentaires recueillies lors de l'atelier avec les gestionnaires de fonds d'investissement à impact social peuvent être trouvées dans les documents supplémentaires - [Séance de feedback et d'idéation sur l'orientation de la recherche avec la TIIP](#).

RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

Sensibilisation des conseillers en patrimoine aux investissements à impact social

Les discussions avec les courtiers et les conseillers démontrent que la plupart des conseillers ne comprennent pas le terme “investissement d’impact” ou n’y sont pas exposés de manière constante. Ils ne comprennent pas non plus les caractéristiques des fonds d’impact social et leur place dans le spectre des investissements d’impact.

Les conseillers en patrimoine ne placent pas souvent leurs clients dans des placements privés en raison de la complexité de la diligence et de la gestion des investissements. Les conseillers signalent également qu’il existe une perception de risque et de complexité supplémentaires liés aux investissements d’impact. La complexité peut être liée à la présentation de l’opportunité d’investissement comme étant « unique », et il est nécessaire de comprendre les dimensions d’impact

financier et social. Cela conduit à un manque d’intérêt des conseillers pour en savoir plus sur les fonds à impact social.

Les clients qui recherchent des fonds d’investissement à impact et/ou à impact social peuvent être bloqués dès le départ par leurs conseillers en patrimoine qui invoquent des niveaux de risque élevés ou la complexité de l’investissement. La taille du client, son importance relative pour le conseiller et le niveau d’insistance du client à vouloir faire des investissements à impact social ont un impact direct sur la décision du conseiller en patrimoine de faire les vérifications nécessaires et de prendre le temps d’examiner les options d’investissement. Ce travail peut prendre beaucoup de temps et nécessite d’acquérir de nouvelles connaissances sur les produits d’investissement. Souvent, les offres d’investissement n’incluent pas de frais importants qui rémunéreraient le conseiller pour ce travail, et le fait de répercuter les coûts sur les clients constituerait un obstacle important à leur désir de poursuivre le processus dans ces fonds.

D’APRÈS LES ENTRETIENS RÉALISÉS :

« Ils représentent un risque élevé pour les clients – cela ne vaut pas les commissions de 3 % à 10 %. [J’ai] vu de très mauvais résultats dans le passé ; le marché dispensé a une très mauvaise réputation. »

— Un conseiller assimilant un fonds privé à impact social aux opérations sur le marché dispensé

« Les obligations que j’achète pour mes clients ont tendance à être de meilleure qualité que quelque chose de ce genre. Ces types d’investissements [prêts groupés] ont été exactement ce qui a déclenché la crise financière de 2008. Cela ne veut pas dire que c’est presque la même chose, mais cela dit, j’ai tendance à éviter ce genre de produits. »

— Réponse d’un gestionnaire de portefeuille hautement accrédité dans une maison de courtage appartenant à une banque lorsqu’un client fortuné a demandé à investir dans CoPower

« J'ai dit à mon conseiller que je voulais inclure [un fonds à impact social spécifique] dans mon portefeuille – il n'était pas ravi et ne savait pas par où commencer, mais j'ai insisté. Il a dû faire des recherches à partir de zéro et c'était BEAU-COUP de travail. »

— Investisseur très fortuné

Relation entre conseillers en patrimoine et courtiers

Afin de vendre légalement des investissements au public, les conseillers doivent être autorisés à le faire. Il existe plusieurs types de licences qu'un conseiller peut détenir, et de nombreux conseillers sont enregistrés pour plusieurs licences. Il existe trois types d'enregistrement prédominants au Canada :

1. Autorisé à vendre des produits de types assurance-vie et assurance-maladie (autorisé par les organismes provinciaux de réglementation des assurances)
2. Enregistré pour vendre des fonds communs de placement (autorisé par l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels, ou MFDA)
3. Les personnes inscrites en valeurs mobilières (sous l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières ou IIROC)

L'enregistrement d'un conseiller est détenu par l'intermédiaire d'un **courtier** (par exemple, courtier en assurances, courtier en fonds communs de placement, courtier en placement), qui a ses propres niveaux de

processus de conformité et de diligence raisonnable pour pouvoir exploiter et offrir des produits et services financiers au public via ses conseillers.

Les institutions financières du Canada, y compris les banques et les coopératives de crédit, dominent les canaux de courtage à service complet et de conseils en succursale, employant des milliers de conseillers. De plus, il existe un certain nombre de maisons de courtage indépendantes qui représentent également un nombre important de conseillers en courtage à service complet. Des conseils en succursale sont également disponibles par l'intermédiaire des coopératives de crédit du Canada.

Plus de 90 % des conseillers au Canada³ opèrent au sein de ces canaux de conseil. Les autres catégories de conseillers financiers comprennent les courtiers en dépôts, les conseillers en placement privés, les banquiers privés, les services de successions et fiducies, les courtiers sur le marché dispensé, les planificateurs à honoraires, les entreprises familiales et les distributeurs de plans de bourses d'études.

3 "The Financial Advice Industry in Canada: An Economic Profile" (Advocis, septembre 2012), <https://www.advocis.ca/pdf/Financial-Advice-Industry-Economic-Profile.pdf>. L'enquête date de 2012 et il n'y a pas de résultats plus récents. Les conseillers interrogés ont confirmé que ces ratios sont probablement encore corrects.

Considérations relatives à l'offre de produits :

Afin de placer un investissement avec le portefeuille d'un client, un certain nombre de mesures sont prises par un conseiller et un courtier. Dans certains cas, ceux-ci se basent sur des informations et des données communes ; dans d'autres, la diligence raisonnable est propre à celui qui l'exécute. Pour les produits tels que les fonds communs de placement, la diligence raisonnable est relativement simple, car les fonds sont composés de titres cotés en bourse et doivent se conformer aux normes réglementaires.

La plupart des investissements à impact social sont des placements privés, nécessitant un examen de diligence plus intensif et spécifique. Lorsqu'un conseiller utilise les services ou est lié à un courtier, ce dernier doit approuver l'inclusion de l'offre d'investissement sur sa plateforme. Le conseiller doit évaluer la pertinence du produit pour son client, ce qui signifie comprendre en quoi consiste l'investissement, si les allégations de performance d'impact financier et social sont étayées et s'il convient à son client.

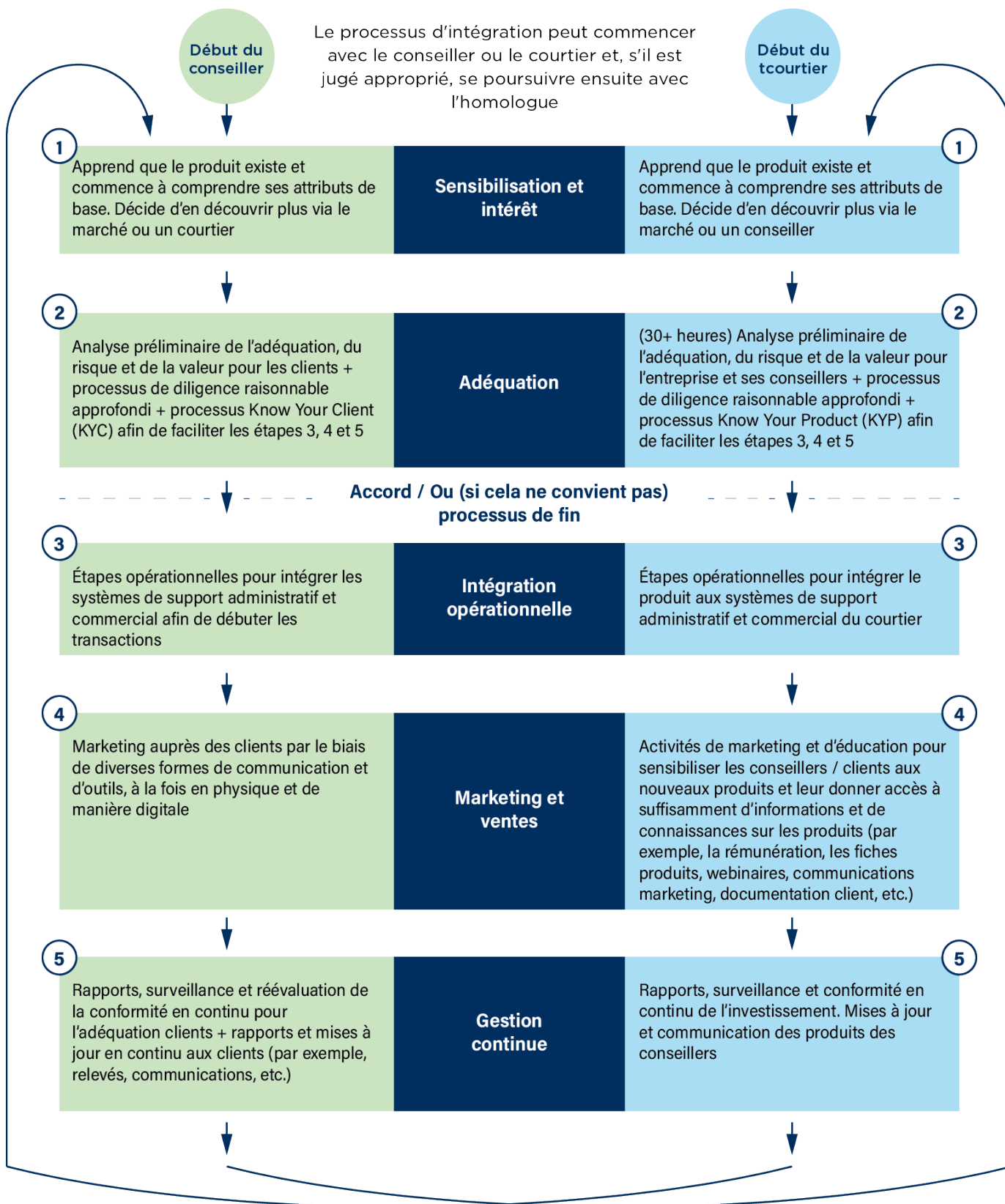
Notre recherche principale a commencé par essayer de comprendre le contexte opérationnel et le processus de prise de décision que les conseillers en patrimoine doivent parcourir à la fois pour intégrer de nouveaux produits à leur offre et pour gérer efficacement l'investissement au fil du temps. Les étapes clés ci-dessous représentent celles menées par la plupart des marchés, bien qu'il existe des divergences dans les processus, dues aux nombreux types de courtiers et de leurs différentes pratiques. Le processus décrit ci-dessous peut être amorcé par le courtier ou catalysé par le conseiller.

Les conseillers qui souhaitent s'engager dans des fonds à impact social doivent parcourir ce processus relativement compliqué dans un environnement hautement réglementé, avec des ressources limitées et des

informations sur le marché ou des sources de soutien pour améliorer leur compréhension des produits. (voir figure 3).

FIGURE 3 : PROCESSUS D'INTÉGRATION DES PRODUITS DES REVENDEURS/CONSEILLERS GÉNÉRAUX

*Généralisation pour montrer la complexité et les étapes clés. Les conseillers et les courtiers auront leur propre processus d'adéquation et de conformité.



LES CONSIDÉRATIONS DES COURTIERS COMPRENNENT :

- Qu'est-ce que c'est ? Comment s'intègre-t-il avec d'autres investissements à impact, puis dans le monde des investissements en général ?
- Quels sont le risque, l'opportunité et la proposition de valeur du point de vue des résultats ? (À l'exception de certaines entreprises spécialisées qui intègrent déjà des considérations d'impact dans l'évaluation)
- Où se situent ces fonds dans la gamme de produits / portefeuille de courtiers ? Comment sont-ils vendus ?
- Répondent-ils aux exigences et / ou tests de base en matière d'informations sur le produit (KYP) et de conformité?
- Si c'est le cas, cela vaut-il la peine de passer plus de 30 heures de diligence raisonnable pour mettre le produit « en rayon » ?
- Si cela est proposé, comment les conseillers peuvent-ils en apprendre suffisamment pour être intéressés et obtenir facilement ce dont ils ont besoin pour vendre efficacement aux clients et ainsi maintenir l'investissement ?

LES CONSIDÉRATIONS DES CONSEILLERS COMPRENNENT :

- Qu'est-ce que c'est ? Comment s'intègre-t-il avec d'autres investissements à impact, et dans le monde des investissements en général ?
- Quels sont les risques pour ma réputation et/ou pour le portefeuille de mon client ? (La relation client et la confiance priment sur tout)
- Quelles sont les récompenses ? Pourquoi devrais-je faire l'effort d'en savoir plus, et qu'est-ce que mes clients et moi pouvons en tirer ?
- Où se situe-t-il dans mes offres et dans le portfolio de mes clients ?
- Pourquoi choisir un fonds à impact social plutôt qu'un autre ?
- Est-ce facile ou difficile pour moi ? Quel support existe-t-il pour l'analyse, le marketing, l'investissement / la transaction et le suivi ?

Qui recherche l'impact ? Le conseiller allié :

La bonne nouvelle est que malgré la complexité et le travail requis, l'investissement d'impact gagne en notoriété sur le marché, et certains conseillers investissent déjà dans l'impact social. Tout comme les professionnels de la finance qui ont fondé ou ont été amenés à diriger des fonds à impact social, les conseillers alliés sont des « innovateurs ». Ils proviennent de différents types d'entreprises et de types de pratiques, mais partagent un certain ensemble de valeurs liées au rôle que le capital peut jouer dans la résolution des problèmes sociaux et environnementaux, en particulier par le biais de l'investissement à impact et des fonds à impact social. Ils se sont montrés collaboratifs et inclusifs dans leurs activités, et se sont engagés à aller dans cette direction, malgré les défis opérationnels et financiers.

Les conseillers alliés travaillent dans tous types d'entreprises, et trouvent des moyens d'intégrer l'investissement à impact social, en particulier les fonds à impact social, dans leurs pratiques. Les entretiens avec les conseillers ont confirmé que le conseiller est la cible la plus logique pour une exploration plus approfondie de la façon de surmonter les obstacles et d'attirer plus d'investisseurs vers les fonds à impact social. **Six entretiens avec des conseillers alliés ont été menés à travers le pays, afin d'explorer :**

- Leurs types de pratique et profils de clients
- Comment ces conseillers ont-ils découvert l'investissement d'impact
- Le niveau des investissements à impact (et fonds à impact social) détenus dans leur portefeuille, et la base de ces allocations
- Leur processus d'investissement et de vente aux clients (à la fois dans une optique décisionnelle et opérationnelle) pour tous les investissements

- Les obstacles à l'intégration des fonds à impact social dans leur pratique, comment les surmonter et les solutions de contournement du système qui sont nécessaires

« [Les] termes sont partout [investissement responsable, ESG, investissement d'impact] Qu'est-ce que tout cela signifie ? Tout le monde a une définition différente. »

Les défis de développement du marché

Pour combler le manque de sensibilisation, d'information et d'éducation, les conseillers alliés déploient des efforts considérables pour développer des supports de communication, d'éducation, de marketing, des outils et des événements pour aider leurs clients. Le matériel est également utilisé pour engager leurs pairs avec des investissements à impact, y compris des fonds à impact social. Une plainte commune exprimée par les conseillers en patrimoine et d'autres investisseurs est le manque de définitions, de terminologie et de données sources uniformes. Outre la confusion générale concernant l'impact social et les produits d'investissement à impact sur le marché, il existe un manque d'uniformité dans la présentation des opportunités d'investissement, dans la communication des résultats non financiers et dans la mesure de l'impact.

CONSEILLERS ALLIÉS À PROPOS DE L'INVESTISSEMENT D'IMPACT :

« [Les] termes sont partout [investissement responsable, ESG, investissement d'impact] Qu'est-ce que tout cela signifie ? Tout le monde a une définition différente. »

« Si l'investissement d'impact était une expression plus fréquemment utilisée, il serait alors plus facile pour mes clients de l'adopter. Avec plus de sensibilisation, il devient plus commercialisable. »

« L'une des façons dont j'en parle avec mes clients est de décrire la fourchette entre 100 % de retours et de dons. Ce ne sont pas deux mondes séparés, il y a un spectre entre les deux et il est important de cadrer l'investissement d'impact de cette manière »

« J'ai vraiment lutté dans ce domaine et je compte sur vous pour fournir des ressources. Je ne sais pas comment communiquer avec les clients [à propos de l'investissement d'impact] et je n'ai pas de plan d'action solide pour eux. »

« Un certain niveau de financement pour les conseillers afin de sensibiliser [sur l'investissement d'impact] aux investisseurs serait utile. »

« Besoin de formation pour les conseillers sur la façon de mettre en œuvre une stratégie d'investissement d'impact. »

« Les clients veulent en savoir plus sur l'investissement à impact social, mais je n'ai pas d'informations sur les fonds [à impact social] à partager avec eux. »

Défis d'accès au marché

Pour les investissements traditionnels cotés en bourse, les conseillers en patrimoine professionnels s'appuient sur des sources d'information et des données fournies par des organisations de confiance telles que Morningstar et Fundserv pour évaluer l'adéquation de l'investissement au client et pour accéder aux données nécessaires à l'achat et au suivi efficace de la performance des investissements pour le compte de leurs clients.

À l'heure actuelle, il n'existe pas de niveau équivalent de données disponibles pour les fonds privés canadiens à impact social. En conséquence, les conseillers alliés ont du mal à trouver les informations dont ils ont besoin.

« Actuellement, les conseillers doivent faire l'effort de se renseigner sur les fonds d'impact. Il n'y a aucune source centrale pour en savoir plus sur les fonds à impact social. »

Les portails d'information existants, comme OpenImpact et les plateformes d'investissement d'impact comme SVX, répondent à certains des besoins d'information des conseillers. Cependant, les recherches sur les fonds à impact social, les conseillers en patrimoine et leur expérience avec les portails et plateformes existants indiquent qu'il est nécessaire de disposer de meilleurs outils exploités par des tiers crédibles, accessibles et plus complets.

Seulement la moitié des conseillers alliés contactés connaissaient OpenImpact. Parmi eux, seul un tiers a estimé qu'il contenait les informations dont ils avaient besoin pour évaluer ses caractéristiques et ses fonctionnalités. Cela est compréhensible, car OpenImpact limite délibérément les informations disponibles afin de ne pas franchir la limite des activités réglementées de promotion de la vente de titres.

Actuellement, les conseillers alliés se donnent beaucoup de mal pour obtenir ce dont ils ont besoin, même jusqu'à l'extrême des tentatives de développer leurs propres bases de données avec les informations nécessaires pour analyser et suivre les performances et les attributs des fonds à impact social. Il s'agit d'une action ardue et exigeante en main-d'œuvre qui implique une vaste collecte de données ainsi qu'une surveillance et une mise à jour continues. Ce n'est pas une activité durable pour un seul conseiller à maintenir pour sa pratique.

Certains conseillers alliés contactés pour cette recherche tentent de créer leurs propres opportunités de réseautage. Leurs objectifs consistent notamment à se familiariser avec les fonds d'impact social actuels et à partager des informations et des connaissances avec leurs pairs, à la fois pour rendre l'apprentissage plus efficace et pour augmenter le nombre de conseillers intégrant des produits d'impact dans leurs pratiques. Cela se fait de manière ad hoc comme solution de contournement pour obtenir des informations importantes. Les conseillers alliés ont expliqué qu'ils avaient besoin de plus de soutien dans ce domaine.

Plus précisément, les conseillers alliés ont classé les éléments suivants comme leurs besoins les plus importants :

1. Soutien au développement d'un réseau d'apprentissage par les pairs d'alliés conseillers, comme mentionné ci-dessus

CONSEILLERS ALLIÉS À PROPOS DE L'INVESTISSEMENT D'IMPACT :

« Actuellement, les conseillers doivent faire l'effort de se renseigner sur les fonds d'impact. Il n'y a aucune source centrale pour en savoir plus sur les fonds à impact social. »

« Une plateforme changerait la donne. »

« Un réseau de conseillers intéressés par l'impact / ESG est nécessaire. De cette façon, nous pourrions former une communauté, dans laquelle nous pourrions parler confidentiellement en dehors de nos organisations. Ça pourrait être une sorte d'Impact Advisors Anonymous. »

« Je serais intéressé pour entrer en contact avec d'autres conseillers à ce sujet »

« J'organise un événement avec des gestionnaires de fonds d'impact et 120 planificateurs financiers pour leur présenter les fonds d'impact »

2. Des supports marketing professionnels pour chaque fonds avec des points de données cohérents
3. Actualités et mises à jour du marché
4. Matériel d'éducation des investisseurs professionnels
5. Étude de marché sur l'investissement d'impact et données de profilage des clients

Étant donné qu'il s'agit d'un milieu hautement concurrentiel et que la collaboration des conseillers en patrimoine est rare dans la finance traditionnelle, cette volonté de collaboration est particulièrement remarquable.

Défis de construction du produit

Dans les quelques cas enregistrés où il existe une demande de produit de la part des conseillers, la plupart des fonds à impact social (tels qu'ils sont actuellement) ne répondent pas aux exigences de diligence raisonnable pour être ajoutés à l'étagère des produits des courtiers, généralement en raison d'une combinaison des facteurs suivants :

- Capacité limitée de rémunérer les conseillers et les courtiers, car la plupart des fonds à impact social n'incluent pas de rémunération des conseillers
- Liquidité limitée et accès régulier au rendement (rendements gagnés)

ADVISOR ALLIES ON IMPACT INVESTING:

« Comment un conseiller construit-il une entreprise autour de cela ? Nous devons [être en mesure de] mettre les actifs sous gestion afin d'intégrer les frais annuels facturés aux clients. »

« Rémunération : il est coûteux de garder un investissement privé dans les livres de compte, il faut par exemple passer par des états financiers audités [et ne pas le faire augmente le risque de pratique] »

« Si les clients se renseignent sur [les fonds à impact social], je leur recommande d'investir directement. »

« Impossible d'obtenir des [fonds à impact social] on-book »

« C'est compliqué si je ne peux pas incorporer [les fonds à impact social] dans les relevés des clients »

- Longue durée de détention des investissements (souvent 5 ou 10 ans)
- Rendements limités tout au long de la durée d'investissement
- Données et processus de reporting limités
- Bilan limité
- Profil risque / rendement inadapté (selon le type de fonds à impact social)

Si les actifs du fonds à impact social ne peuvent pas être ajoutés à l'offre, ils ne seront pas intégrés aux actifs gérés officiellement par le conseiller (« on-book »). Cela crée plusieurs obstacles supplémentaires, notamment le fait que la plupart des conseillers ne peuvent pas être rémunérés pour acheter et détenir ces fonds au nom de leurs clients. Il s'agit d'un obstacle très important pour les conseillers en patrimoine.

Même si un conseiller peut être rémunéré, l'incapacité d'acheter et d'intégrer des fonds à impact social dans leurs on-books habituels et l'incapacité d'utiliser des rapports de portefeuille internes automatisés créent une situation compliquée. Il est donc plus difficile d'accéder aux informations nécessaires pour gérer correctement les portefeuilles des clients et leur exposition au risque, à la fois en tant que service au client et comme l'exigent les régulateurs.

Quelques difficultés majeures :

- Gérer et suivre la performance du fonds
- Rééquilibrage des portefeuilles clients (allocation d'actifs)
- Reporting financier intégré (participations individuelles et portefeuille total)

Il existe quelques types de pratiques de conseillers avec des modèles commerciaux basés sur des frais qui ne doivent pas nécessairement passer par ce processus de diligence raisonnable des courtiers pour être rémunérés pour la vente de fonds privés à impact social. Cependant, les conseillers ont encore des difficultés à obtenir les informations dont ils ont besoin pour trouver, analyser et surveiller les fonds au nom de leurs clients.

« Impossible d'obtenir des [fonds à impact social] on-book »

Par conséquent, même les conseillers alliés qui aimeraient inclure des fonds à impact social dans les portefeuilles de leurs clients se contentent souvent de leur vendre des fonds publics plus classiques, tout en trouvant des moyens d'introduire ce que beaucoup d'entre eux appellent "l'impact réel" - en référence à l'investissement d'impact, y compris les fonds à impact social - dans le catalogue de leurs courtiers.

Incitations à la réduction des risques :

En abordant les défis de la conception du produit et de l'accès au marché, les conseillers interrogés ont identifié un besoin d'incitations ou de nouveaux produits qui auraient pour effet de réduire les risques liés à l'investissement dans un fonds à impact social. Faciliter l'intégration dans les opérations de la pratique quotidienne (on-book) et la vente globale aux clients va augmenter l'attrait et l'adoption. **Les conseillers ont tous mentionné une certaine forme d'incitation nécessaire dans ces trois domaines :**

- Garanties ou capital à première perte
- Incitations fiscales ou crédits
- Fonds de fonds (liquidité / risque)

Ces incitations pourraient réduire les risques perçus associés à ce nouveau domaine d'investissement, aider à créer un flux suffisant pour rendre les transactions dans ces investissements et fonds plus économiques au fil du temps, et promouvoir l'intérêt des investisseurs pour les investissements à impact social. Il convient de noter que, dans le cadre de la recherche sur les investisseurs de détail menée auprès de plus de 900 Canadiens - dans de nombreux cas, les clients potentiels de ces conseillers - le fonds à impact social jugé " le plus susceptible d'être acheté " par les investisseurs potentiels présentait une garantie de capital de 50 %. Comme l'a souligné un conseiller : « Les conseillers doivent être motivés, *soit [par] les clients, soit par une incitation fiscale / un crédit pour les clients. Quelles sont les incitations ?* »

« Les conseillers doivent être motivés, soit [par] les clients, soit par une incitation fiscale / un crédit pour les clients. Quelles sont les incitations ? »

LA VOIE VERS DES CONSEILLERS ET DES COURTIERS QUI OFFRENT DES FONDS À IMPACT SOCIAL

L'intérêt et les incitations pour les courtiers et les conseillers à investir dans des fonds à impact social seront motivés par la nécessité de rester compétitif sur le marché en proposant des investissements à impact social.

La clé de l'offre de fonds à impact social par les conseillers alliés et autres intervenants réside dans la sensibilisation accrue à la gamme d'investissements

qui s'inscrivent dans le domaine de l'investissement à impact en général, ce qui comprend des produits cotés en bourse qui sont plus facilement disponibles dans l'environnement actuel. Cet intérêt plus général aura pour effet de pousser les conseillers à comprendre et surmonter les barrières à l'offre de fonds à impact social. Au fur et à mesure que la compréhension de l'investissement d'impact - et le désir d'en bénéficier - s'accroît, il devient de plus en plus intéressant de réduire ou de supprimer les obstacles opérationnels à l'inclusion de fonds à impact social dans ce mélange.

Les conseillers alliés jouent un rôle clé dans l'accélération de cette transition à long terme, mais ils ont besoin du soutien du secteur et de leurs pairs à court terme - à la fois directement et plus largement - pour leur permettre d'avoir des processus efficaces, et les aider à créer une demande des clients et des sources de revenus qui leur permettront de faire de leurs pratiques d'impact des entreprises financièrement durables. Ce soutien permet d'augmenter les actifs dirigés vers les fonds d'impact et d'impact social, et de réduire les obstacles pour les conseillers nouvellement intéressés à faire de même.

CHAPITRE 3.3

Investisseurs fortunés

CONTEXTE

Dans le contexte de ce rapport, les investisseurs fortunés sont définis comme des personnes disposant d'actifs à investir de 5 millions de dollars et plus. Ces personnes sont considérées comme des investisseurs qualifiés et, dans certains cas, autorisées en vertu des exigences en matière de valeurs mobilières. **Le marché décompose généralement les informations et les rapports sur ce segment d'investisseurs comme suit :**

- Très fortunés (5 à 30 millions de dollars d'actifs à investir), soit **91 823 personnes au Canada**¹
- Ultra fortunés (30 millions de dollars et plus en actifs à investir), soit **10 935 personnes au Canada**²

Bien que le nombre total d'investisseurs fortunés soit relativement faible par rapport à l'univers des investisseurs au Canada, le total des actifs investis est important, et ces investisseurs sont plus susceptibles d'investir dans des placements privés - y compris des fonds d'impact social - que d'autres groupes d'investisseurs. Les entrevues ont été menées auprès d'investisseurs dont le niveau d'engagement envers l'investissement d'impact varie. Il s'agissait d'investisseurs qui avaient adopté très tôt les fonds à impact social et les produits à impact public, et d'autres qui n'avaient aucun produit à impact public ou privé dans leurs portefeuilles. Les investisseurs interrogés représentent environ 125 investisseurs très fortunés et/ou ultra fortunés avec une richesse collective estimée à 10 à 15 milliards de dollars.

Les investisseurs fortunés peuvent prendre eux-mêmes des décisions d'investissement, mais sont souvent conseillés par des **cabinets multi-familles** (multi-family offices) (qui conseillent et investissent pour les familles très fortunés et ultra fortunés qui disposent généralement d'un minimum de 10 millions de dollars d'actifs

investissables, mais dont la richesse peut varier entre 10 millions et 15 milliards de dollars) et les **cabinets familial** (family office) (une équipe d'investissement pour une famille qui a généralement plus de 200 millions de dollars d'actifs à investir). Aux fins du présent rapport, ces cabinets et professionnels engagés dans le soutien aux investissements à impact social par les investisseurs fortunés sont appelés « conseillers d'investisseurs fortunés ».

Un défi pour en savoir plus sur la catégorie des approches d'investisseurs fortunés est que les individus et les familles qui contrôlent de grandes quantités de richesse sont extrêmement diverses dans leurs intérêts personnels, leurs méthodes de gestion de leur patrimoine et leurs objectifs d'investissement. Connaître certains investisseurs n'aide pas nécessairement à comprendre ou à prévoir l'approche adoptée par d'autres. En plus du défi de trouver la bonne approche pour susciter leur intérêt pour les produits d'investissement d'impact, ces investisseurs sont occupés et très recherchés, ce qui peut les rendre difficiles d'accès. Ces facteurs peuvent être la raison pour laquelle il existe peu de recherches disponibles pour comprendre leur expérience en matière d'investissement à impact social en général, et pratiquement aucune recherche à ce jour portant spécifiquement sur leur connaissance et leur intérêt pour les fonds à impact social canadiens.

La recherche sur les investisseurs fortunés menée dans le contexte de EAI par le biais d'entrevues visait à comprendre :

- Contexte, intérêts, valeurs et motivations d'investissement
- Approche d'investissement, structure et processus de prise de décision (y compris le type et le niveau de données requis)

1 Jeff Wiener, "The Top 1% of Wealth Amounts for Canadians in 2021," *The Kickass Entrepreneur*, 8 janvier, 2021, <https://www.thekickassentrepreneur.com/top-one-percent-of-wealth-for-canadians/>.

2 *Ibid.*

- Vers qui les investisseurs se tournent pour obtenir des conseils et des informations (par exemple, pairs, plateforme, conseillers, etc.)
- Niveaux d'exposition, de sensibilisation et d'opinion des investisseurs sur l'investissement d'impact et les fonds à impact social
- Approches des investisseurs en matière de philanthropie (pour eux-mêmes ou pour leurs clients)
- Opinion des investisseurs sur les opportunités et les obstacles à l'inclusion des produits à impact et des fonds à impact social

Au cours de la recherche, si une personne interrogée s'identifiait comme un "investisseur d'impact" ou avait investi dans un fonds d'impact social, une attention particulière était accordée à :

- Comment l'investisseur a été initié à l'investissement d'impact
- Les motivations de l'investisseur pour le ou les investissements particuliers
- Le pourcentage d'investissement, le rôle et la justification dans le portefeuille
- L'expérience de l'investisseur avec l'investissement d'impact jusqu'à présent
- Le point de vue de l'investisseur sur les opportunités d'augmenter sa propre part de portefeuille, ou de présenter des investissements d'impact à d'autres
- L'opinion de l'investisseur sur les barrières et opportunités d'augmenter son investissement dans ce domaine

Compte tenu de l'éventail des personnes interrogées, il n'est pas surprenant qu'il y ait des différences importantes dans les approches, les besoins et les expériences en matière d'investissement. De nettes différences ont été observées entre les investisseurs qui s'occupent principalement de leur propre portefeuille ou qui font appel à des professionnels pour gérer directement leur

portefeuille, et les investisseurs qui travaillent par l'intermédiaire de cabinets mono familiaux ou multifamiliaux, de véhicules d'investissement plus formels et/ou de spécialistes internes dédiés à la gestion de patrimoine (et aux besoins personnels) de leurs clients fortunés.

CONCLUSIONS PRINCIPALES

- Il y a moins d'obstacles réglementaires à l'investissement à impact social par les investisseurs fortunés (contrairement aux investisseurs de détail et de masse).
- Lorsqu'il existe des obstacles à l'investissement à impact social, ils sont similaires à d'autres types d'investisseurs, tels qu'un manque de connaissances sur les produits disponibles, ainsi qu'un manque de compréhension de l'investissement à impact social et des ressources de conseil pour soutenir la diligence raisonnable et les décisions d'investissement. Ces facteurs sont aggravés par un marketing et une terminologie incohérents d'« investissement d'impact » sur le marché financier.
- Les investisseurs fortunés qui gèrent leurs portefeuilles plus directement sont plus susceptibles de s'engager dans des investissements à impact social que ceux qui dépendent de structures multi familiales indépendantes (conseillers d'investisseurs fortunés).
- Le niveau d'actifs à investir d'un investisseur a peu à voir avec la probabilité qu'il fasse des investissements à impact social. Les décisions d'investissement à impact social sont influencées par les domaines d'intérêt, ainsi que par le style et l'intention d'investissement (c'est-à-dire un profil d'investissement plutôt qu'un seuil).
- Le terme « investissement d'impact » avait une interprétation large, allant de la philanthropie aux investissements publics qui intègrent des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans la prise de décision.

- Les entretiens menés dans le cadre de ce projet révèlent certaines différences apparentes dans l'approche d'investissement, les objectifs et la tolérance au risque au sein de la catégorie d'investisseurs. Les deux groupes les plus susceptibles d'investir dans des produits à impact sont :

- Champions de l'adoption précoce parmi les investisseurs fortunés : investisseurs axés sur les objectifs et qui déploient beaucoup d'efforts pour intégrer des investissements à impact social (ce que l'on peut aussi appeler investissements à impact « réels ») dans leurs portefeuilles d'investissement et / ou de philanthropie.
- Cabinets mono familiaux : motivées, diversifiées et entrepreneuriales, où les décisions fondées sur les principes et les philosophies d'investissement façonnent l'approche d'investissement et où les fonds à impact social sont plus susceptibles d'être considérés comme une opportunité d'investissement.

- D'après les entretiens de recherche, deux profils d'investisseurs sont susceptibles d'être plus lents à investir dans des fonds à impact social :
 - Investisseurs providentiels fortunés : investisseurs entrepreneuriaux et actifs qui s'engagent directement et sont liés aux entreprises dans lesquelles il investit.
 - Cabinets multi familiaux : approche d'investissement professionnelle prudente et sophistiquée, portefeuilles souvent gérés par d'autres organismes, généralement des décideurs clés concernant les placements (pas de clients fortunés).

Les caractéristiques distinctives les plus frappantes, et pas nécessairement intuitives, de ces investisseurs sont examinées plus en détail ci-dessous.

RECOMMANDATIONS PRINCIPALES

INVESTISSEURS ET CONSEILLERS À VALEUR NETTE ÉLEVÉE

Comme indiqué dans cette section, les obstacles auxquels sont confrontés les investisseurs fortunés et leurs conseillers sont similaires à ceux des autres catégories d'investisseurs. Les investisseurs fortunés ont une plus grande capacité à surmonter ces obstacles (plus de ressources professionnelles disponibles, impact moindre de la non-liquidité des investissements) mais nécessitent le même, voire un plus grand accès, aux données et aux informations sur les fonds. Pour soutenir les investissements des fortunés dans l'impact social, il est recommandé de prendre en considération :

Création ou amélioration d'un réseau de pairs durable pour les Champions de l'adoption précoce parmi les investisseurs fortunés

- Créé avec des Champions de l'adoption précoce connus pour répondre à leurs besoins immédiats
- Attirer d'autres Champions de l'adoption précoce actuellement inconnus du secteur à travers les réseaux d'investisseurs fortunés
- Permettre l'identification de points communs et d'intérêts thématiques clés

Un réseau de pairs peut fournir un forum et un point d'accès pour les Champions de l'adoption précoce. Cela les aiderait à se trouver mutuellement, à examiner collectivement les produits disponibles, à fournir un point de contact aux fonds à impact social pour organiser des sessions de pitch conjointes et à générer un intérêt supplémentaire pour l'investissement à impact social. Cela fournirait également un point d'accès pour les commentaires sur le développement des outils de soutien à l'éducation et à l'information mentionnés dans le [chapitre 3.4 - Recommandations à grande échelle](#).

SVX, Spring Activator et des groupes internationaux comme Toniic et Triple Bottom Line Investors (TBLI) ont tous des activités dans cet espace, mais le degré d'intérêt pour les fonds à impact social dans ces groupes est limité à ce jour. Une initiative plus récente de SVX, Impact United, est un vaste rassemblement d'investisseurs d'impact intéressés (et d'investisseurs potentiels) - mais il n'est pas certain que les résultats spécifiques de cette initiative répondent aux besoins des investisseurs fortunés et de leurs conseillers. L'aide au développement d'un réseau de pairs pour les investisseurs et leurs conseillers pourrait être soutenue par la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP), car les membres de cette table bénéficieraient de ces actions.

Ce travail pourrait commencer avec l'engagement de particuliers fortunés pour identifier tous les éléments qui pourraient être incorporés dans les groupes existants

afin de répondre aux besoins non couverts, en dirigeant des capitaux vers des fonds à impact social. L'intention n'est pas de reproduire les efforts existants, mais plutôt de comprendre si quelque chose d'autre est nécessaire, ou si des activités supplémentaires pourraient entraîner un déploiement accru de capital vers les fonds à impact social.

Étant donné que les cabinets familiales, pour la plupart, font des affaires via des réseaux et des contacts connus et de confiance, il est probable que l'accès à ces investisseurs via un réseau d'investissement comme le Club b (un réseau pour les cabinets familiales) ou d'autres cercles / conseillers peut constituer une approche plus efficace que la recherche de rencontres individuelles ou de forums de réseau de pairs. TIIP pourrait consacrer des ressources à la découverte de réseaux similaires au Club b afin d'accroître la sensibilisation aux investissements des fonds à impact social parmi ces investisseurs.

Augmenter les ressources de « recherche » pour les investisseurs fortunés :

Les Champions de l'adoption précoce et les investisseurs potentiels de cabinets familiaux interrogés ont indiqué un manque de capacité à trouver des fonds privés à impact social pertinents, au bon moment (lorsqu'ils investissent, et que le fonds est ouvert). Les lacunes en matière d'information sont abordées ci-dessus et ailleurs dans ce rapport. Au cours des entretiens, certains investisseurs

fortunés ont mentionné qu'ils souhaitaient avoir accès à des ressources d'orientation. Celles-ci peuvent être automatisées, comme un portail d'informations amélioré qui pourrait identifier les fonds à impact social en fonction de l'approche et de la philosophie d'investissement. Il est probable qu'un service plus personnalisé soit nécessaire pour répondre aux attentes des investisseurs.

Développer un modèle économique pour fournir ce service est un réel défi, en particulier à cette époque où on ne constate qu'un faible nombre d'investisseurs à impact social. Les investisseurs ont expliqué que ce service – s'il était considéré comme suffisamment neutre en termes d'affiliations aux fonds ou d'intérêt sectoriel – serait apprécié. Cette approche mérite d'être étudiée de la part de TIIP ou d'un sous-ensemble de membres intéressés par le développement de ce segment d'investisseurs en tant qu'investisseurs à impact social.

Le besoin d'une source centrale d'informations a déjà été souligné dans ce rapport, mais les discussions avec les investisseurs fortunés indiquent qu'en plus d'une ressource technique, une autre couche de curation d'investissement de base, impartiale et personnalisée, basée sur leurs intérêts et leurs approches d'investissement, pourrait réduire fortement les obstacles sur le court terme. Cela peut maintenant être rempli avec les profils de fonds sur le site Web récemment complété de la [Table des praticiens de l'investissement d'impact](#), bien que cela soit limité aux informations des membres.

GESTIONNAIRES DE FONDS À IMPACT SOCIAL

Pour les fonds à impact social, il est recommandé qu'ils s'engagent dans une discussion collective sur le niveau et les domaines de collaboration possibles afin d'attirer les investisseurs fortunés. Tous les fonds à impact social n'y seront pas intéressés. **Lorsqu'un certain nombre de fonds sont prêts à s'engager, il leur est recommandé :**

D'organiser des opportunités pour que des présentations

D'organiser des opportunités pour que des présentations de pitch conjointes soient créées par le biais de la TIIP ou d'autres supports consentants, afin de répondre aux intérêts thématiques

D'évaluer la faisabilité de proposer une due diligence conjointe et / ou partagée

D'évaluer la faisabilité de proposer une due diligence conjointe et / ou partagée (menée de manière indépendante) en collaboration avec des professionnels capables de proposer ce service

De tenir compte de deux positionnements différents dans leurs supports de communication aux investisseurs, le cas échéant :

- Une démonstration des avantages uniques des fonds à impact social liés aux portefeuilles d'investissement (les

exemples pourraient inclure les avantages de l'allocation d'actifs, la diversification, la préparation au transfert de richesse intergénérationnel, etc.)

- Une démonstration des avantages uniques des fonds à impact social lorsqu'ils sont incorporés dans des dons philanthropiques (les exemples peuvent inclure des dons plus évolutifs, l'accès à différents types d'entreprises, le soutien à l'innovation pour les organismes à but non lucratif, etc.)

CONTEXTE ET RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

Obstacles aux investissements à impact social

- La recherche secondaire limitée disponible, comme mentionné ci-dessus, et l'expérience rapportée des fonds à impact social ont aidé à guider le déroulé des entretiens avec les investisseurs fortunés et leurs conseillers. Alors que les entretiens portaient sur l'investissement à impact en général, des efforts ont été déployés pour restreindre les conversations sur l'investissement à impact social — en identifiant les obstacles et les opportunités pour ces investissements, et les endroits où les flux de capitaux dans les fonds pourraient être augmentés.
- Les recherches disponibles mettent en évidence les obstacles existants à l'investissement des particuliers fortunés et de leurs cabinets :
- **Manque de conseils et d'expertise qualifiés** — les particuliers peuvent ne pas posséder les connaissances et l'expérience requises en matière

d'investissement à impact social, et les ressources consultatives disponibles pour les aider dans leurs décisions sont limitées.

- **Manque d'accès à des produits et à des options d'investissement viables** — l'univers des produits d'investissement à impact social au Canada est en pleine croissance, mais il reste un nombre limité d'options au total. Si l'on tient compte de l'intérêt des investisseurs, du profil ou des caractéristiques du fonds souhaité et de la composition du portefeuille, le nombre d'investissements disponibles est très faible.
- **Manque de liquidité** — bien que la liquidité soit généralement un problème moins important pour les investisseurs fortunés, elle reste une préoccupation, en particulier lorsque les fonds à impact social exigent de longues périodes de détention avec peu ou pas de rendement pendant la période d'investissement.
- **Perception de la (mauvaise) performance financière** — cela peut être basé sur l'expérience réelle, mais peut aussi être un manque de compréhension des profils de risque des fonds à impact social, et donc une perception que les rendements ne sont pas correctement ajustés au risque.
- **Perception du risque (élevé)** — comme indiqué ci-dessus et ailleurs dans le rapport, les évaluations des risques liés aux investissements à impact social sont souvent basées sur la perception du risque plutôt que sur les risques réels. Les historiques de fonds à impact social étant limités, cette question reste une préoccupation pour de nombreux investisseurs.

Opportunités

Les investisseurs fortunés sont essentiels pour augmenter les flux de capitaux vers les fonds à impact social. Ces investisseurs sont confrontés à moins d'obstacles réglementaires et financiers que les investisseurs

de masse ou les investisseurs de détail, et ont accès à des ressources pouvant soutenir les décisions d'investissement, contrairement à d'autres investisseurs qui dépendent de services de conseil plus conventionnels ou de leur propre recherche.

Les investisseurs fortunés :

- Sont des personnes accréditées et ne sont donc pas contraintes de formaliser les placements privés dans des fonds à impact social
- Sont généralement plus familiers et plus à l'aise avec les placements privés dans leurs portefeuilles, comprennent, et ont accès à des ressources pour effectuer une diligence raisonnable sur les offres d'investissement
- Peuvent influencer les conseillers et les pairs à intégrer l'investissement à impact social dans les portefeuilles (facteur d'attraction) par le biais de réseaux et de relations personnelles
- Peuvent souvent accéder à des structures d'investissement telles que des fondations ou des fonds d'investissement qui n'ont que peu voire pas de restrictions réglementaires pour investir dans des fonds à impact social
- Peuvent gérer des risques d'investissement à impact social spécifiques grâce à la construction et à la gestion de portefeuille
- Peuvent devenir des co-investisseurs (dans les bénéficiaires d'investissements sous-jacents) ainsi que des investisseurs dans le fonds à impact social

Les informations obtenues lors des entretiens confirment que les particuliers fortunés et les bureaux de conseil, lorsqu'ils s'intéressent à l'investissement à impact social, peuvent avoir une influence démesurée sur la viabilité financière des fonds et leur capacité à attirer d'autres investisseurs. De cette manière, les investisseurs fortunés jouent un rôle de catalyseur pour certains fonds de finance sociale.

Pour les fonds d'investissement à impact social, les points clés qu'ils ont soulevés lors des entretiens indiquent les actions qui peuvent être prises pour soutenir l'intérêt accru et éventuellement l'investissement de ce groupe :

- Un besoin de créer un profil de marché avec les investisseurs en se concentrant sur la manière dont la proposition de valeur de l'investissement (en plus de la mission) s'est avérée efficace pour attirer des capitaux.
- Les introductions personnelles de sources de confiance restent la principale source d'investissement des investisseurs fortunés. Trouver des moyens de faire évoluer ce processus en collaboration avec d'autres fonds ou professionnels réduira le temps et les coûts de mobilisation de capitaux.
- Trouver et informer les réseaux d'investisseurs fortunés, car c'est l'un des principaux canaux d'information pour ce groupe. Il est essentiel d'identifier les investisseurs dont l'intérêt thématique correspond à un fonds à impact social, car l'intérêt personnel ouvre plus rapidement les portes.
- La patience et la persévérance sont nécessaires pour parvenir à impliquer les investisseurs fortunés - ils ont de nombreux choix d'investissement et peuvent être convaincus de la valeur de l'investissement à impact social grâce à une diligence raisonnable et à l'établissement de relations.

Résultats

Tous les investisseurs interrogés étaient des personnes sophistiquées et avisées, expérimentées en affaires et en tant qu'investisseurs. Plus la richesse augmente, plus la complexité de la finance et de l'investissement augmente et plus le besoin d'une gestion d'investissement plus formelle et de conseils professionnels spécialisés se fait sentir.

Les investisseurs disposant de plus de 5 millions de dollars ont tendance à rechercher des professionnels de l'immobilier et de la finance avec lesquels ils entretiennent une relation directe. À plus de 10 millions de dollars, il a été observé que les problèmes fiscaux, financiers et de patrimoine familial deviennent encore plus complexes et que le coût d'utilisation d'un cabinet multifamilial devient plus intéressant. Une fois que les actifs investis dépassent 200 millions de dollars, il devient plus économique et plus intéressant de créer un cabinet mono familial et d'engager une équipe de professionnels pour gérer ces actifs. S'il s'agit d'une approche générale, la décision dépend également de la famille elle-même. Les préférences concernant le niveau

de contrôle sur la prise de décision, l'aisance avec l'externalisation de la gestion des investissements et d'autres facteurs influencent les approches de gestion des investissements pour les clients fortunés.

Comme mentionné ci-dessus, il est difficile de catégoriser les investisseurs fortunés et d'identifier les tendances ou les modèles dans les approches d'investissement. Il est probable qu'il y ait autant de différences entre les investisseurs qu'il y ait de similitudes. Il existe un risque que le regroupement d'investisseurs fortunés minimise ces différences individuelles. Malgré ces défis, quatre groupes discernables d'investisseurs fortunés ont été identifiés sur la base des entretiens menés:

PROFILS D'INVESTISSEURS

1. Investisseur providentiel à valeur nette élevée :

Entrepreneurs, investisseurs actifs, directement impliqués dans des projets

Profil :

- **Investisseurs actifs** : Appréciez d'être ceux qui sélectionnent les entités dans lesquelles vous investissez et qui ont besoin d'une implication directe avec les équipes d'investissement privées et la prise de décision.
- Se regroupent souvent en groupes d'investissement avec des intérêts thématiques (par exemple, technologie, écologie, femmes, santé, etc.)
- Tendance à séparer les portefeuilles de patrimoine et les investissements privés (respectivement à faible risque et à haut risque). Fortement concentré sur le risque / rendement pour les composants non-risques de leur portefeuille et confiant la gestion des objectifs d'investissement spécifiques à d'autres.

Expérience et exposition aux fonds d'investissement à impact et à impact social :

- Pas d'investissements dans des fonds publics à impact.
- Connaissance ou intérêt très limité pour les fonds à impact social identifiés.
- *L'investissement d'impact* est principalement défini comme un investissement direct ou d'autres formes de génération de revenus pour de « bonnes causes »
- La sélection des cibles d'investissement n'est pas basée sur des mesures d'impact.

2. Investisseurs fortunés — Champions de l'adoption précoce :

Investisseurs axés sur l'objectif qui déploient des efforts considérables pour incorporer un « impact réel » (un impact plus profond que ce qui est disponible à partir des investissements durables et responsables plus accessibles) dans leurs portefeuilles d'investissement ou de philanthropie.

Profil :

- Connaisseurs et orienté vers l'action - propriétaires d'entreprise récemment passés à la retraite avec un certain intérêt et des actifs à placer sur le marché.
- Ont généralement un thème d'impact qu'ils souhaitent déjà soutenir (par exemple, l'égalité des genres, la diversité, la santé, l'environnement, etc.).
- Veulent des conseils professionnels et *impartiaux* sur les fonds à impact social et ont des difficultés à les trouver.
- Pousent leurs conseillers à se renseigner sur l'investissement d'impact. Comment cela s'intègre-t-il dans leur portefeuille ?
- À la recherche d'informations professionnelles, d'outils et d'études de cas pour étayer leurs connaissances — ainsi que celles de leurs pairs et de leurs conseillers.
- Soucieux du fait que ce qui leur est disponible maintenant n'a pas l'aspect « impact » qu'ils recherchent. Ils se contentent de moins d'impact dans les portefeuilles d'investissement qu'ils ne le souhaiteraient (comme dans les fonds publics), en attendant qu'il ne devienne plus facile d'intégrer des fonds à impact social.
- Soucieux de la qualité et de la cohérence des rapports d'impact et de pouvoir suivre l'impact réel.

Expérience et exposition aux fonds d'investissement à impact et à impact social :

- Découvrent généralement l'investissement d'impact par le biais de réseaux, d'amis et / ou de la famille.
- Les réseaux génèrent une exposition supplémentaire aux opportunités d'investissement à impact social.
- Ils ne se sentent généralement pas exposés aux produits qu'ils recherchent ou qui conviennent à leurs besoins / désirs.
- Ils investissent actuellement énormément dans des fonds privés à impact social au sein de fonds philanthropiques - soit en tant que philanthropie, soit mixtes - en utilisant les retours sur investissement pour revenir à la philanthropie.
- Recrutent activement les membres de leur famille, leurs contacts et leurs pairs pour les pousser à devenir des investisseurs d'impact.
- Créent leurs propres groupes, s'entraident, voire co-investissent — positionnés majoritairement autour de la philanthropie, mais incluant l'investissement d'impact.

3. Cabinets mono familiaux :

décideurs diversifiés, entreprenants, motivés par des principes, avec une approche active et professionnelle, qui considèrent les fonds à impact social comme une opportunité ou une philanthropie.

Profil :

- Géré par des professionnels de la finance - avec souvent de l'expérience en capital-risque et en banque d'investissement.
- Chacun est unique — philosophie d'investissement et intérêts motivés par les intérêts personnels et l'expérience du mandant et / ou de la famille.
- Le dernier mot est généralement la décision de la famille et / ou du directeur — ils aiment généralement garder le contrôle.
- Protection du capital et axée sur les rendements, ils suivent un mix d'allocation d'actifs et des critères de portefeuille spécifiques (ou des intérêts thématiques très spécifiques).
- Ils recherchent généralement des opportunités dites « évolutives » (c'est-à-dire proposant une vaste étendue géographique, comme par exemple l'Amérique du Nord tout entière).
- Travaillent avec une équipe diversifiée de professionnels (fiscal, juridique, etc.) qui doivent tous être d'accord avec les décisions d'investissement.
- Les transactions doivent leur parvenir via des réseaux et des personnes de confiance - ils ne recherchent pas activement des investissements.
- Mise en place de syndicats avec d'autres cabinets familiaux, institutions financières et fonds.
- Expériences négatives couramment signalées avec les fonds de placement des travailleurs initiés par le gouvernement dans les années 2000.
- Niveau élevé de confiance pour les fonds avec le soutien du gouvernement, malgré l'expérience avec les fonds de placement des travailleurs.

Expérience et exposition aux fonds d'investissement à impact et à impact social :

- Confusion au sujet de la langue - dans de nombreux cas, l'impact est souvent défini comme, ou inclut, « ESG », et même avec des explications, ils ne sont pas clairs sur les différentes options.
- Ceux qui ont investi dans l'impact le font soit pour s'attendre à des rendements compétitifs au niveau du capital-risque dans le cadre d'une allocation à haut risque, soit pour des rendements non évolutifs ou concessionnels, via une allocation philanthropique.
- Les présentations ont eu lieu grâce à des relations personnelles de confiance ou à des événements exclusifs organisés tels que le Club b (un club d'adhésion pour les cabinets familiaux).
- Certains investissements directs dans les technologies propres mais largement axés sur le rendement.
- Indiquent la propension à innover avec le capital philanthropique / concessionnaire.
- Peuvent rechercher un impact local, mais il doit correspondre à leurs intérêts et avoir une forte proposition de valeur, y compris la tangibilité.
- L'aspect « bonne action » des fonds à impact social est insuffisant pour attirer leur attention ou susciter leur intérêt.
- Ouverts à investir plus de capital s'il y avait des offres appropriées disponibles qui correspondent aux intérêts et au style d'investissement, et soutiennent le positionnement ciblé du portefeuille
- Reconnaissent que l'ESG est à la hausse et veulent un élément ESG dans leurs portefeuilles. L'écart peut être comblé s'il existe des approches pour atténuer le risque vis-à-vis du capital d'investissement ou de la performance.

4. Cabinets multi familiaux :

Avec une approche d'investissement professionnelle prudente et sophistiquée et des portefeuilles souvent gérés par des professionnels, les cabinets familiaux sont généralement des décideurs clés concernant les investissements (par opposition aux décisions sous-jacentes des clients fortunés)

Profil :

- Gèrent de grands portefeuilles très diversifiés avec un large éventail de types et de classes d'investissements.
- Les décisions d'investissement sont généralement laissées aux équipes de gestion et à la famille.
- La sélection des investissements est axée sur les rendements ajustés au risque et à l'efficacité fiscale.
- L'objectif principal est de rechercher des rendements tout en minimisant les risques.
- Dans tout nouvel investissement, elles s'attendent à du professionnalisme et de la crédibilité, des équipes solides et des antécédents de réussite en investissement (plusieurs années ou expérience dans la création et la gestion de fonds).
- Fortement dépendants des statistiques, de l'analyse et des données de l'industrie pour mesurer la probabilité de succès d'un investissement futur.
- Les investissements privés se font au travers de transactions élaborées, dans des classes d'actifs connues avec des équipes en qui elles ont confiance.
- La liquidité est importante.
- Réalisent leur propre due diligence.

Expérience et exposition aux fonds d'investissement à impact et à impact social :

- Connaissance des différents types d'investissement d'impact, et également une certaine familiarité avec une tentative infructueuse de rationaliser la taxonomie d'impact il y a plusieurs années.
- Certains veillent à ce que les investissements soient signataires des Principes pour l'investissement responsable (PRI), mais sont conscients que cela ne soit « pas suffisant » .
- Commencent à faire de la recherche et des tests de fonds ESG dans leurs portefeuilles, mais en vue de les mettre en place dans plusieurs années.
- L'investissement d'impact a été motivé par la demande des clients mais est rarement demandé.
- On s'attend à ce que le changement générationnel suscite l'intérêt pour l'investissement à impact et l'investissement à impact social.
- Aucune connaissance des fonds privés à impact social actuellement sur le marché canadien.
- Suivi de « l'investissement d'impact » faisant largement référence à l'ESG par le biais de fonds privés, mais n'investissent pas dans l'un ou l'autre sur le court terme en raison de l'absence de demande des clients – et ils ne sont pas encore convaincus de l'opportunité commerciale.

CE QU'ILS EN DISENT :

Investisseur providentiel à valeur nette élevée :

« ... l'attrait [de l'investissement providentiel] est d'être dans ce charmant groupe de personnes, d'agir ensemble, de manière concrète. »

« La façon dont je décris mon travail à de nombreuses personnes est que je gère le risque pour gagner ma vie, à la fois du point de vue du capital-investissement, et de mon propre style de vie... »

« Je suis très intéressé par les données, connaître directement l'équipe, découvrir comment se passe la gouvernance du conseil d'administration... il faut persister encore et encore. »

« Ce serait bien d'avoir différents points d'entrée ou catégories à plusieurs niveaux où les investisseurs plus experts peuvent choisir entre les différentes options. Ce serait plus compliqué à administrer, mais je pense que cela générerait beaucoup de capital — Je serais heureux de payer des frais pour cela. »

« Notre conseiller est payé pour garder notre argent en sécurité »

Investisseurs fortunés - Champions de l'adoption précoce :

« J'ai apporté de l'argent à mon conseiller et lui ai dit ce que je voulais (impact), mais il n'avait aucune idée de ce qu'il fallait acheter ou des options existantes. Il a dû faire beaucoup de recherches pour cela. »

« Ils devraient travailler pour les objectifs de développement durable, pas contre eux. » (A propos de certains « fonds d'impact » à leur disposition ne permettant pas d'engendrer un véritable « impact »)

« Comment les conseillers font-ils cela ? Qui peut parcourir [tous les fonds d'impact] et vous dire ce qui pourrait répondre à vos besoins ? »

« Comment évaluez-vous les gestionnaires, leurs antécédents, ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné ? »

Cabinets mono familiaux :

« La langue est un problème - je ne suis pas sûr des différences entre ESG, impact, etc. Quel est le sens exact des mots ? »

« Tout le monde fuit les zones à risque. Pas à cause de l'ESG, mais à cause de l'économie. »

« L'économie est le moteur de 95 % de notre portefeuille. »

« Ne vous attendez pas à un effet de halo parce que vous faites une bonne action. Le concept lui-même doit être compétitif. »

« De petits fonds à impact social nous parviennent, un peu comme une philanthropie agressive, mais l'argent sort immédiatement - nous ne recevons pas de reçu fiscal, et nous soutenons simplement la cause [de cette personne]. »

« L'héritage (faire une bonne action) est tellement intangible - [l'investissement d'impact] a besoin de plus de présence, de résistance et de narration pour mieux raconter la proposition de valeur. Qu'obtenons-nous pour compenser notre rendement inférieur ? »

« Regardez les incitations fiscales si vous souhaitez débloquer plus d'argent, c'est très important d'y penser. »

Cabinets multi familiaux :

« J'aurais pensé que l'investissement responsable deviendrait plus courant, mais ce n'est pas encore le cas. Aucune demande de la clientèle, c'est prévu pour le futur mais ce n'est pas une priorité. Nous devons créer l'envie. »

« Nous sommes un magasin basé sur des faits - nous surveillons l'ESG, mais nous ne sommes pas convaincus que cela permettra de meilleurs rendements. »

« Lorsque nous examinons des investissements, notre mandat est de nous efforcer d'offrir des rendements après impôts, réels (après inflation) supérieurs, qui correspondent aux objectifs et aux profils de risque (fiduciaire et psychologique) de la famille. L'investissement d'impact devrait s'inscrire dans cette phrase elle-même - est-ce que cela peut fonctionner ? »

« Nos clients sont les « riches oubliés » qui ont environ 10 à 75 millions de dollars - riches mais pas nécessairement en termes de liquide, ou juste assez pour faire face à leurs dépenses élevées. Chaque dollar compte. »

OBSTACLES ET OPPORTUNITÉS

Investisseurs providentiels à valeur nette élevée

Obstacles à l'adoption des fonds à impact social

- Tous ne comprennent pas la même chose par « investissement d'impact ».
- Pas d'accès direct ou de contrôle sur les entreprises et les équipes sous-jacentes.
- Manque de confiance dans les données ou preuve d'impact.
- Manque d'informations et d'outils pour en savoir plus sur l'investissement d'impact et les opportunités à saisir.
- Perception qu'ils peuvent avoir des retours sur investissement similaires ou meilleurs grâce à l'autogestion.
- Perception que les fonds à impact social ne rentrent pas dans leur portefeuille traditionnel (faibles rendements, risques élevés).

Opportunités futures

- Peuvent co-investir dans des entreprises sous-jacentes avec un fonds à impact social.
- S'ils pouvaient investir dans une partie du portefeuille à la carte, ils paieraient des frais pour cela.
- Réseaux d'apprentissage entre pairs qui pourraient refléter l'expérience des investisseurs providentiels.

Court terme : Co-investisseurs (mais pas dans des fonds à impact social) ou

Moyen à Long Terme : Options hybrides « à la carte ».

Investisseurs fortunés - Champions de l'adoption précoce

Obstacles à l'adoption des fonds à impact social

- Différentes compréhensions des mots « investissement d'impact ».
- Aucun conseil disponible.
- Aucune information sur « l'investissement d'impact » et ce qui est disponible pour eux-mêmes ou les conseillers.
- Forte intensité.
- Peu de liquidité.
- Longue tenue.

Opportunités futures

- Aider à la rencontre entre pairs.
- Faciliter les connexions avec des conseillers d'impact impartiaux.
- Accès aux informations sur ce qui est disponible (pour tous les niveaux, y compris public et privé).
- Accès à l'éducation et des exemples de fonds à impact social, ainsi que la façon d'évaluer le retour financier et d'impact de ces investissements.
- Accès aux études de cas d'impact.
- Fournir une liste d'intervenants potentiels pour les événements.

Court à Moyen Terme : Investissement, philanthropie, sensibilisation

Cabinets mono familiaux :

Obstacles à l'adoption des fonds à impact social

- Langue — « Quel est le vrai sens des termes ? ».
- Manque de liquidité pour des investissements privés.
- Les rendements ne répondent pas aux besoins d'investissement.
- Doivent passer par des réseaux de confiance (mais les fonds à impact social sont peu connus).
- Soucieux de « l'impact-washing » (dans toutes les classes d'impact).
- Les fonds à impact social qui leur parviennent ne sont pas toujours présentés avec la bonne proposition de valeur ou le bon pool de capitaux, c'est-à-dire qu'ils sont présentés comme des « investissements » par rapport à « la philanthropie évolutive » ou « l'innovation en philanthropie ».
- Probabilité que l'intérêt pour les fonds à impact social dépende de l'alignement avec l'intérêt du mandant.

Opportunités futures

- Les fonds à impact social qui répondent aux critères d'investissement se présentent comme tels — « faire le bien » est secondaire ou corrélé au retour sur investissement.
- Des incitations fiscales ou des garanties gouvernementales peuvent servir de levier d'incitation pour les fonds.
- Stratégies qui débloquent des incitations fiscales à partir du capital des fiducies familiales.
- Démarrer avec une approche de « philanthropie évolutive ».
- Approche par thème.
- S'assurer que l'impact créé est immédiat et visible, comme des événements caritatifs, des histoires et une reconnaissance de la presse.
- Travailler avec des groupes de cabinets familiaux comme [Club b](#)

Court terme : Philanthropie évolutive / investissement évolutif

Moyen à Long terme : Investissement au sein d'un fonds d'impact public / privé

Cabinets multi familiaux :

Obstacles à l'adoption des fonds à impact social

- Manque de clarté dans les termes (assimilent souvent l'investissement d'impact à l'ESG ou à des transactions privées risquées).
- Ne sont pas convaincus que l'ESG soit une opportunité commerciale.
- Ne sont pas à l'aise avec les « accords privés » passés avec des équipes qu'ils ne connaissent pas.

Opportunités futures

- Démontrer une opportunité commerciale (fonds ESG en premier lieu, puis fonds à impact social).
- Incitations fiscales.
- Inscription sur Fundserv ou une plateforme d'accès similaire.
- Intégration dans un fonds plus large.
- Ouvrir des portes et nouer des relations avec une approche philanthropique évolutive.

Obstacles à l'adoption des fonds à impact social

- Manque d'intérêt de la part des clients.
- Manque d'accès ou d'informations.
- Les clients manquent de capital liquide pour des investissements qui ne répondent pas à leurs objectifs de rendement.
- Temps d'attente trop long.

Opportunités futures

Moyen à Long terme : Philanthropie évolutive

Long terme : Investissement au sein d'un fonds d'impact public / privé.

PATIENCE POUR ATTIRER LES INVESTISSEURS FORTUNÉS

Les investisseurs qui suivent une approche philanthropique évolutive peuvent décider d'investir davantage dans des fonds à impact social grâce à une meilleure capacité à découvrir et à être introduits à ces fonds - et avec cela, une meilleure clarté sur la proposition de valeur et l'adéquation avec leurs pools de capitaux respectifs (l'aspect investissement ou philanthropique). Même si un fonds à impact social a un profil d'investissement qui peut correspondre à sa catégorie d'investissement à haut risque, il peut être plus facile de gagner la confiance et d'établir la relation en commençant par l'aspect philanthropique.

Les cabinets multi familiaux seront, pour la plupart, lents à réaliser des investissements significatifs dans les fonds à impact social. Les processus et objectifs d'investissement semblent accorder de l'importance aux résultats d'impact social, et on constate une préférence pour l'obtention de résultats d'impact ou ESG par le biais de fonds publics. Il existe une possibilité pour que les cabinets multi familiaux incluent des investissements à impact dans le capital philanthropique, mais, comme pour les investissements, cela devra être considéré comme précieux pour l'ensemble de leurs clients.

Pour de nombreux investisseurs fortunés, les fonds publics d'investissement à impact responsable et d'investissement à impact durable sont le point d'entrée qui peut éventuellement ouvrir la porte à des investissements dans des fonds à impact social. Ceci est à un accès plus facile, considéré comme premier point d'apprentissage, afin d'avancer pour découvrir une gamme de produits d'impact. Tout ce qui peut être fait pour accroître la sensibilisation, la compréhension et le nombre d'opportunités du spectre des investissements à impact soutiendra les fonds à impact social sur le long terme. Étant donné que ces investisseurs souhaitent investir par l'intermédiaire de leurs conseillers en patrimoine - ou dans le cas des cabinets familiales, avoir un contact direct avec les partenaires des fonds à impact social - ce type d'investisseur est peu susceptible d'effectuer la transaction via une plateforme, mais bénéficiera d'un accès à l'information sur un portail de découverte.

CHANGEMENT AU NIVEAU DES SYSTÈMES ET INCITATIONS

Comme indiqué dans l'introduction, la politique gouvernementale, le développement de nouveaux produits et les changements de réglementation financière de haut niveau sortent du cadre de cette étude, mais il est important de noter que les investisseurs fortunés font

les mêmes commentaires que les conseillers en patrimoine : tout effort sur le marché pour offrir des garanties de capital, des incitations fiscales, une plus grande liquidité et d'autres innovations dans la présentation des produits contribuerait grandement à permettre aux fonds à impact social d'attirer davantage tous les types de capitaux d'investissement. Ces approches ont été utilisées dans le passé (par exemple, le développement du marché de l'investissement en capital-risque) et pour le développement économique axé sur l'investissement. Actuellement, le succès des programmes fiscaux démontre l'importance de ces instruments dans la création d'un intérêt des investisseurs pour l'investissement à impact social.

UNE DERNIÈRE REMARQUE : LA VALEUR DE LA COLLABORATION ENTRE L'INDUSTRIE ET LE SECTEUR :

Compte tenu de la corrélation attendue entre la croissance de l'adoption de l'investissement d'impact et l'adoption des fonds d'investissement à impact social, il sera important d'analyser les synergies et de rechercher une collaboration avec d'autres réseaux et initiatives d'investissement d'impact sur le marché canadien, ainsi qu'avec des fonds d'impact social afin de fournir une qualité et une ampleur des mesures nécessaires satisfaisantes pour être concurrentiel sur ce marché.

CHAPITRE 3.4

Recommandations à grande échelle

Les sections précédentes contiennent des recommandations spécifiques aux groupes d'investisseurs, aux conseillers et aux gestionnaires de fonds à impact social. Comme mentionné au début, ceux-ci sont destinés à stimuler les discussions entre les différents acteurs de l'écosystème de l'investissement à impact social et à indiquer des domaines d'action, à la fois individuellement et collectivement. Les recommandations énoncées ci-dessous sont formulées dans la même intention. Celles-ci concernent l'investissement à impact social en général ou collectivement les trois catégories d'investisseurs qui font l'objet de cette recherche.

Compte tenu de la corrélation attendue entre la croissance de l'adoption de l'investissement d'impact et l'adoption des fonds d'impact social, il sera important d'explorer les synergies et de rechercher une collaboration avec une gamme d'associations et d'initiatives d'investissement sur le marché canadien, comme la Responsible Investment Association (RIA), la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) et les groupes de conseillers en patrimoine. Il incombe également aux intermédiaires et aux fonds d'impact de collaborer les uns avec les autres afin d'offrir la qualité et l'échelle des mesures nécessaires pour être compétitif sur ce marché. Heureusement, les fonds d'impact social ont une longue histoire de collaboration pour le bien de l'ensemble, à la fois de manière informelle et plus formelle dans la récente formation juridique de TIIP, ainsi qu'à travers un certain nombre de groupes de pairs régionaux à travers le pays.

1. SENSIBILISER ET SUSCITER LA DEMANDE

Sensibiliser le marché en général, le faire comprendre et créer une demande pour les fonds à impact social. Cela aidera les conseillers à accélérer leur promotion des fonds à impact social, créera un effet d'attraction

pour les conseillers plus lents à adopter ces fonds et incitera les courtiers à adapter leurs processus à ces produits.¹

Message du secteur et initiative de relations publiques:

Développer des messages cohérents axés sur les investisseurs qui communiquent clairement la proposition de valeur partagée des fonds d'impact social. Cette approche crée une unité dans les messages du secteur pour les canaux d'engagement externes, et définit la proposition de valeur des fonds d'impact social sur le marché et les positionne dans l'espace plus large de l'investissement d'impact.

Le déploiement réussi du Fonds de finance sociale, y compris la réalisation de l'objectif de mobiliser des capitaux d'investissement privés, dépendra en partie du développement d'une « marque sectorielle ». A ne pas confondre avec la commercialisation de fonds individuels et d'opportunités d'investissement, ce collectif serait conçu pour créer une distinction entre l'impact social et les autres fonds d'investissement à impact ou responsable. Ces efforts pourraient être soutenus par la TIIP, ou plus collectivement par d'autres acteurs du secteur.

¹ Ceci est basé sur les résultats d'entretiens avec des investisseurs fortunés, ainsi que sur la recherche des investisseurs au détail. Cela s'aligne également sur les principes largement reconnus de l'AIDA sur la manière d'impliquer les acteurs du marché : sensibilisation, intérêt, désir, action.

L'approche de messagerie doit créer une prise de conscience et :

- Respecter les exigences réglementaires liées à la commercialisation des titres
- Permettre aux fonds individuels à impact social de maintenir et de promouvoir leur marque particulière dans une démarche collective
- Être utilisé par un nombre suffisant de fonds à impact social afin de créer une dynamique et une crédibilité sur le marché
- Avoir un nombre important de fonds à impact social acceptant d'utiliser la messagerie, afin d'en tirer le maximum d'avantages

Idéalement, ceci est suivi d'une vaste campagne de sensibilisation d'un certain type. La viabilité et la forme devraient être étudiées plus, mais les conversations des investisseurs et des conseillers, ainsi que les commentaires des fonds à impact social sur ce sujet, ont souligné la nécessité d'une large sensibilisation et d'une grande crédibilité sur le marché. Le développement de certains aspects clés d'une campagne localisée reproductible pourrait également être ciblé.

2. FOURNIR DES PROGRAMMES, DU MATÉRIEL ET DES OUTILS MARKETING ET D'ÉDUCATION :¹

Développer du matériel et des programmes d'éducation et de marketing professionnels, harmonisés et modélisés destinés aux investisseurs pour soutenir les fonds à impact social existants et nouveaux. Les supports doivent intégrer et bénéficier du message et de l'image de marque du secteur évoqués ci-dessus, tout en permettant l'image de marque et la personnalisation des fonds à impact social. Il y aura probablement plus d'un niveau d'information nécessaire, orienté vers le conseiller, ainsi que vers le client final.

- Exemples : actualités et mises à jour du secteur, fiches d'information sur les fonds modèles et personnalisables, matériel pédagogique, présentations, webinaires et autres formulaires de médias imprimés et en version digitale.

¹ Remarque : Bien que la recherche ait fourni une orientation initiale sur le type d'informations nécessaires, un travail plus approfondi avec les conseillers alliés (et leurs clients) est primordial sur les éléments clés de ces documents pour s'assurer qu'ils sont cohérents. Les commentaires d'associations pertinentes telles que l'Association pour l'investissement responsable et d'associations de conseillers comme Advocis, l'Association de planification financière du Canada et d'autres qui ont des pistes et des programmes de développement professionnel pour les conseillers en patrimoine seront précieux.

Il existe un besoin pour un contenu très ciblé que de nombreux gestionnaires de fonds à impact social souhaitent utiliser, comme une introduction générale à l'investissement à impact social qui peut être utilisée lors de séances d'information avec des investisseurs potentiels. Il peut s'agir d'un modèle de présentation développé pour différents groupes : conseillers, champions de l'adoption précoce et organisations de finance sociale. Les exemples incluent les podcasts, les articles de blog et les articles qui peuvent être utilisés par différents gestionnaires dans leurs efforts de marketing et d'engagement client.

for different groups: advisors, Early Adopter HNWI Champions, and social finance organizations. Examples include podcasts, blog posts, and articles that can be used by different managers in their marketing and engagement efforts.

CONTRIBUTION DU GESTIONNAIRE DE FONDS D'INVESTISSEMENT SOCIAL

Les participants à l'initiative TIIP ont été invités à une séance de rétroaction en automne 2020 afin d'examiner les résultats de recherche de haut niveau à ce jour, ainsi que les solutions émergentes et/ou les recommandations. La séance s'est concentrée sur l'exploration des possibilités de collaboration liées à trois obstacles clés identifiés : la connaissance et la compréhension du marché ; la formation des investisseurs et des conseillers ; et la commercialisation et l'acquisition d'investisseurs.

La session comprenait un segment d'exploration facilitée de solutions avec trois groupes de fonds d'impact social explorant les domaines respectifs d'obstacles/opportunités. Les idées qui en ont résulté ont été classées en fonction de leur impact et de l'effort nécessaire à leur mise en œuvre. Certains des résultats sont présentés dans cette section du rapport pour donner un aperçu des types de solutions identifiées comme étant de grande valeur potentielle.

Il convient de noter que bien que les segments de recherche EAI soulignent tous l'importance de surmonter les obstacles dans ces domaines clés, il s'agissait d'un bref exercice destiné à fournir un point d'échange d'informations entre les fonds à impact social, le projet EAI, et les fonds à impact social, afin de commencer un processus collaboratif d'exploration des solutions possibles aux obstacles à l'investissement. Comme mentionné dans les recommandations, des travaux supplémentaires sont nécessaires pour affiner les éléments des stratégies élaborées au cours de ce dialogue. Des informations supplémentaires et des rapports sur les prochaines étapes recommandées à partir des conclusions de la séance de l'automne 2020 se trouvent dans l'Information supplémentaire - [Séance de feedback et d'idéation sur l'orientation de la recherche avec la TIIP](#).

Sensibilisation et communication

Idées suggérées par l'un des groupes de discussion lors de la séance de rétroaction avec la TIIP tenue à l'automne 2020. Ces idées ont été thématiquement liées et organisées en fonction de l'effort et de l'impact. Veuillez consulter les encadrés bleu foncé ci-dessous pour les idées identifiées comme étant à faible effort et à fort impact pour le secteur :

Relations publiques, marketing, et communication :

Faible effort / impact élevé

- Reconstruire les messages, par exemple en tant que « Bien & Ecologie » qui serait lié au Fonds de finance sociale et sous forme de messages de relance COVID-19
- Collaboration sur un message public plus large et accord entre les fonds à impact social. Cela pourrait être testé via un A / B testing et des workshops
- Briser les mythes, en ciblant en particulier les préoccupations concernant les risques / rendements pour réduire les barrières à l'entrée
- Porte-parole célèbre
- Collaboration avec des institutions telles que les coopératives de crédit
- Instaurer une semaine de l'investissement à impact
- Create an impact investing week

Programmes et outils marketing et de formation spécifiques :

Faible effort / impact élevé

- Narration alignée sur les valeurs
- Nomenclature standard
- Matériaux impact 101
- Courts podcasts accessibles
- Réseau de partage d'informations entre pairs pour les fonds à impact social
- Site web dédié à l'investissement d'impact
- Programme de parrainage des investisseurs

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX FONDS, AUX DONNÉES ET AUX INFORMATIONS À IMPACT SOCIAL POUR SOUTENIR LES VENTES ET LES RAPPORTS D'ANALYSE

Étudier le développement d'un portail de découverte de l'investissement d'impact plus efficace

Tous les conseillers ont exprimé l'importance de pouvoir trouver et accéder aux informations sur les fonds à impact social dans un même espace. Lors des séances de retours d'opinion, les fonds à impact social ont exprimé l'intérêt de pouvoir fournir leurs informations aux investisseurs intéressés (et aux conseillers) de la même manière.

Pour que ce portail soit utile à tout type d'utilisateur potentiel (conseillers, fonds à impact social ou investisseurs), il doit avoir un bon niveau de notoriété sur le marché et, à ce titre, il bénéficierait des initiatives de sensibilisation mentionnées précédemment. Il pourrait

s'agir d'un point d'accès important pour les outils marketing et éducatifs et les informations sur les fonds énumérés ci-dessus.

La création d'un portail facilement identifiable et accessible pour les fonds à impact social est une initiative majeure qui a encore beaucoup à comprendre sur les caractéristiques et fonctionnalités nécessaires. Il existe de nombreuses considérations, notamment dans quelle mesure les portails et plateformes existants dans la communauté d'impact et de marché privé peuvent être exploités.¹

Comme mentionné dans l'introduction, les politiques gouvernementales, le développement de nouveaux produits et les modifications de la réglementation fiscale et des valeurs mobilières ne relèvent pas du domaine de cette recherche. Il convient également de noter que les conseillers ont souligné que tout effort sur le marché pour offrir des garanties de capital, des incitations fiscales, une liquidité plus élevée et d'autres innovations qui ont été utilisées pour stimuler l'investissement dans d'autres domaines (capital-risque, industries ciblées) aurait un effet significatif sur l'augmentation des flux de capitaux vers les fonds à impact social.

Certaines de ces approches ont été utilisées avec succès au Canada, comme le développement du marché de l'investissement en capital-risque, des coopératives d'investissement de DEC au Nouveau-Brunswick et des Fonds d'investissement pour le développement économique communautaire (CEDIF) en Nouvelle-Écosse. À l'heure actuelle, le succès des programmes axés sur la fiscalité démontre l'importance de ces outils dans la création d'un intérêt des investisseurs pour l'investissement à impact social. Les leviers d'incitation ayant une applicabilité et des avantages plus

larges auront un impact plus important que les quelques programmes provinciaux ciblés qui soutiennent actuellement les investissements à impact social.

Accroître les flux de capitaux vers les fonds à impact social

Levée de capitaux et relations avec les investisseurs :

- Investisseurs de détail accrédités, comment les inciter
- Trouver des moyens de collaborer dans la collecte de capitaux et éviter les rivalités entre les fonds à impact social
- Organisme à but non lucratif qui gère une plateforme pour les investisseurs, gérant le marketing, la sensibilisation, la construction, la cartographie sectorielle et la diligence raisonnable
- Prestataire de services commun que les petits fonds peuvent sous-traiter pour effectuer le travail de back-office de manière abordable. Les services pourraient inclure l'enregistrement des investisseurs, la production de relevés, la tenue de dossiers, etc.
- Les gestionnaires de portefeuille, comme Rally Assets ou Genus Capital, aideraient à créer des portefeuilles d'impact pour les investisseurs accrédités
- Créer une organisation / plateforme indépendante qui peut créer le lien entre les investisseurs et les fonds
- Tous les participants possèdent-ils une partie de la structure commune ? Une structure collaborative et coopérative pour réduire les doublons. Double victoire : démontrer des valeurs et offrir de la valeur.

1 Se référer au [chapitre 4 - Opérations et technologie](#)

CHAPITRE 4

Opérations de fonds et technologie

APERÇU

L'initiative Élargir l'accès à l'investissement à impact (EAll) a évalué la structure et les opérations d'un groupe de fonds d'impact social pour comprendre les meilleures pratiques actuelles et des exemples de structures innovantes ou alternatives utilisées pour augmenter le flux de capitaux pour l'investissement d'impact. Alors que de nombreux fonds existants suivent des structures traditionnelles, il existe des exemples de structures alternatives utilisées qui sont des modèles prometteurs pour certains types d'investissement à impact social.

De plus, l'initiative EAll a terminé une étude des plateformes technologiques existantes au Canada pour attirer des capitaux vers des fonds d'impact social. Cela comprenait une étude de marché secondaire et des entretiens primaires avec quatre plateformes de collecte de fonds technologiques : SVX, CoPower, Frontfundr et DealSquare.

Les investisseurs ont tendance à investir dans ce qu'ils connaissent ou peuvent facilement comprendre. Des structures complexes ou inconnues peuvent constituer un obstacle pour de nombreux investisseurs, malgré l'adéquation de l'investissement.

SYNTHÈSE DES CONCLUSIONS

Bien qu'aucune structure ou modèle d'exploitation de fonds n'ait démontré un avantage dans la mobilisation de capitaux non institutionnels, EAll a identifié un certain nombre d'obstacles clés pour que les fonds à impact social accèdent à de plus grandes réserves de capitaux, notamment :

- **Connaissance des investisseurs** : les investisseurs ont tendance à investir dans ce qu'ils connaissent ou peuvent facilement comprendre. Des structures complexes ou inconnues peuvent constituer un obstacle pour de nombreux investisseurs, malgré l'adéquation de l'investissement. Dans la mesure où les structures de fonds utilisent des modèles qui sont familiers aux investisseurs et aux conseillers (par exemple, les fonds en commandite) et minimisent les attributs uniques, cela peut aider inciter les investisseurs à choisir d'autres offres d'investissement.
- **Manque de liquidités** : La majorité des fonds d'impact social ont des structures illiquides (par exemple, capital-investissement et dette privée) sans options de rédemption sur un long horizon d'investissement (par exemple, cinq à dix ans). Dans de nombreux cas, les options de rédemption sont limitées et peuvent être restreintes par le fonds, augmentant l'incertitude de l'horizon d'investissement. La structuration de fonds qui présentent des opportunités de sortie claires pour les investisseurs et des horizons temporels prévisibles réduit l'incertitude et le risque pour les investisseurs.
- **Rendements inférieurs au taux du marché** : tous les fonds à impact social ne ciblent pas les « rendements ajustés au risque » ou les rendements correspondant aux taux du marché. L'attraction des investisseurs est basée sur l'impact social, ce qui nécessite une connaissance et une compréhension des stratégies d'impact et une capacité à évaluer si celles-ci sont susceptibles d'atteindre les objectifs

fixés. Cela peut constituer un obstacle pour les investisseurs qui ne sont pas familiarisés avec l'investissement à impact ou qui ne disposent pas des ressources nécessaires pour effectuer un contrôle préalable de l'opportunité d'investissement.

- **Accessibilité** : Certaines structures de fonds traditionnelles (par exemple, le capital-investissement ou le capital-risque) ne sont pas accessibles à une grande partie des investisseurs, en grande partie en raison de conformités et de contraintes réglementaires.¹
- Les portails sont plus susceptibles d'être efficaces s'ils sont liés à des plateformes de transaction. Une expérience plus fluide, de la découverte de l'investissement à impact à la possibilité d'investir, est susceptible d'augmenter le flux d'actifs dans le secteur de l'investissement à impact social. Les plateformes de transaction actuelles ne sont pas bien connues ou utilisées par un vaste groupe d'investisseurs en raison d'un certain nombre d'obstacles persistants sur le marché.

La structuration de fonds qui présentent des opportunités de sortie claires pour les investisseurs et des horizons temporels prévisibles réduit l'incertitude et le risque pour les investisseurs.

STRUCTURES DE FONDS

Les structures de fonds à impact social sont principalement axées sur l'impôt et basées sur les activités commerciales sous-jacentes et les investisseurs ciblés (par exemple, imposables ou exonérés d'impôt).

La recherche de EAll a révélé que la majorité des structures de fonds à impact social suivent des méthodes traditionnelles (voir les exemples de diverses structures de fonds ci-dessous). Bon nombre d'entre eux sont des fonds « fermés », qui se caractérisent par une durée de vie du fonds spécifiée et un montant fixe d'actions offertes. Cette structure de fonds a une stratégie axée sur la sortie pour liquider l'investissement du fonds sur une durée ciblée (par exemple, 5 à 10 ans), ce qui peut décourager une période de croissance plus longue pour les investissements d'impact sous-jacents. Par exemple, une entreprise à impact peut avoir besoin de 10 ans pour réaliser son potentiel commercial et générer des bénéfices durables, et la pression qu'un fonds se retire peut perturber la trajectoire de croissance naturelle de l'entreprise sous-jacente.

Des structures potentielles plus adaptées pour impacter les investissements

EAll reconnaît deux alternatives potentiellement intéressantes pour lever des capitaux pour l'investissement d'impact : 1) les fonds ouverts, et 2) les structures d'entreprise. Les fonds ouverts sont caractérisés comme des capitaux permanents sans horizon de placement fixe. Le fonds peut continuellement lever des capitaux et il n'y a pas de limite de temps pour le liquider. En tant que tel, un fonds à capital variable peut conserver ses investissements pendant une période indéterminée, bien que la plupart soient limités dans le temps, et offrent des rendements aux investisseurs sous forme de dividendes et d'appréciation du capital.

¹ Pour plus de détails, se référer au [chapitre 5 — Considérations juridiques](#)

Certains fonds à capital variable sont définis comme des « fonds persistants », ce qui signifie que le produit des investissements est réinvesti dans le fonds plutôt que distribué aux investisseurs. De même, une structure d'entreprise peut lever des capitaux en continu et à un horizon de sortie illimité, ce qui confère au gestionnaire de fonds une flexibilité supplémentaire pour fournir des capitaux patients et atteindre ses objectifs d'impact à plus long terme.







Exemples de structures de fonds à impact social :

- Partenariat de commandités et de commanditaires
- Fiducies
- Fiducies sans but lucratif
- Sociétés
- Coopératives

Certains fonds à impact social disposent de structures uniques, notamment :

- Les organismes sans but lucratif
- Les organismes de bienfaisance

FIGURE 4 : VOUS TROUVEREZ CI-DESSOUS DES EXEMPLES SÉLECTIONNÉS DE FONDS À IMPACT SOCIAL FIXES ET VARIABLES

	Fonds à capital fixe		Fonds à capital variable / Fonds persistants	
Type	Private equity	Dettes privées	Private equity / Dettes privées	Public equity
Sélectionnez des exemples de fonds	 	 	 	
Structure	Partenariat de commandités et de commanditaires	<ul style="list-style-type: none"> • Fiducie sans but lucratif • Parts de fiducie • Partenariat de commandités et de commanditaires • Société 	<ul style="list-style-type: none"> • Fiducie sans but lucratif • Société (y compris partie 9) 	Fiducie de fonds communs
Titres du fonds	<ul style="list-style-type: none"> • Parts de société en commandite • Actions ordinaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Parts de fiducie • Parts de société en commandite • Obligations 	<ul style="list-style-type: none"> • Parts de fiducie • Actions ordinaires 	Parts de fiducie
Investissement minimum	50 000 \$ – 250 000 \$	10 000 \$ – 200 000 \$	n/a : initialement capitalisé par le gouvernement, les fondations et d'autres parties prenantes	25 000 \$
Horizon d'investissement	5–10 ans	5–15 ans	5–15 ans	5 ans
Rendement visés	TRI de 7%–15% (net de frais)	TRI de 3.5%–6% (net de frais)	TRI de 4%–10% (net de frais)	TRI de 5% (net de frais)
Dividendes	Non	Oui	Oui	Non
Sécurité	Généralement non sécurisé	Généralement sécurisé	Généralement sécurisé	Généralement non sécurisé
Frais	2%–3% de frais de gestion et 20% d'intérêts reportés	1.5%–3% de frais de gestion	Frais d'exploitation prélevés sur les revenus	1.45%–2.25% de frais de gestion

OPÉRATIONS DE FONDS

Les opérations des fonds à impact social varient en fonction de la taille du fonds, de son stade de développement et des ressources disponibles. Les fonds plus matures ont établi des bonnes pratiques qui devraient être prises en compte par les fonds émergents et considérées comme une condition préalable pour de nombreux investisseurs d'impact.

Bien que des procédures de reporting formelles ne soient pas nécessairement requises pour tous les fonds à impact social (par exemple, pour les fonds non réglementés), EAI reconnaît qu'il s'agit d'un facteur clé pour toucher les investisseurs non institutionnels. Les conseillers en patrimoine, en particulier, exigent un niveau spécifique de divulgation pour évaluer la pertinence des fonds pour leurs clients. Cela peut ne pas être pratique pour les petits fonds émergents. Cependant, des fonds plus matures peuvent établir des pratiques et des cadres de marché pour une adoption ultérieure à mesure que les fonds émergents continuent de croître.

Les entretiens avec les gestionnaires de fonds indiquent que les fonds émergents bénéficieraient de services de collaboration pour réduire les coûts et les ressources nécessaires à la production de rapports et au fonctionnement du fonds, tels que la conformité, la comptabilité du fonds et les rapports d'impact...

Les entretiens avec les gestionnaires de fonds indiquent que les fonds émergents bénéficieraient de services de collaboration pour réduire les coûts et les ressources nécessaires à la production de rapports et au fonctionnement du fonds, tels que la conformité, la comptabilité du fonds et les rapports d'impact.

Un domaine d'opportunité pour les fonds à impact social (quels que soient leurs mandats d'investissement individuels) est d'utiliser des structures de fonds cohérentes, des cadres opérationnels et un consensus autour de la terminologie des structures spécifiques. La grande variété de structures actuellement utilisées peut prêter à confusion sur le marché où les investisseurs non institutionnels recherchent la familiarité et un moyen facile de comparer différentes alternatives de fonds.

Les fonds à impact social plus matures devraient envisager des solutions visant à partager leurs meilleures pratiques, expériences et documents d'investissement avec des fonds émergents pour assurer une adoption et un alignement plus larges dans l'écosystème. Avec une collaboration plus étroite au fil du temps, quelques

Exemples de tâches opérationnelles des fonds :

- Reporting financier trimestriel
- Mises à jour trimestrielles des valorisations (calculs de la valeur liquidative)
- Rapports d'impact trimestriels utilisant des indicateurs de performance clés liés aux investissements d'impact
- Comité d'investissement interne et processus d'approbation des investissements
- Structuration et exécution des investissements
- Suivi permanent des investissements
- Procédures de conformité sous la supervision d'un chief compliance officer

structures principales bien adaptées à une variété de fonds à impact social émergeront probablement. Cela contribuera non seulement à réduire les coûts de structuration, mais aussi à faciliter la commercialisation de ces structures au fur et à mesure que les investisseurs non-institutionnels se familiarisent avec elles. Certains praticiens ont suggéré qu'un cadre commun d'arbre de décision serait utile pour orienter les fonds émergents vers des structures couramment utilisées, en fonction des activités recherchées et des objectifs du fonds. Avec une plus grande familiarité, il est plus facile d'envisager une communauté de fonds à impact social présentant des caractéristiques similaires, mieux comprises et acceptées par les investisseurs non institutionnels.

L'utilisation de structures communes réduit le coût et le temps de la diligence raisonnable des investisseurs et conseillers potentiels.

L'utilisation de structures communes réduit le coût et le temps de la diligence raisonnable des investisseurs et conseillers potentiels. Ils peuvent, en effet, utiliser une liste de contrôle pour s'assurer que les éléments clés d'une structure de fonds, d'une gouvernance, d'un fonctionnement et d'un reporting corrects sont en place.

Une autre considération pour les fonds à impact social est de soutenir et d'influencer collectivement les politiques et les initiatives réglementaires en matière

d'investissement à impact social. Par exemple, l'industrie de la private equity et du capital-risque a réussi à influencer les réglementations pour fournir des exemptions de valeurs mobilières favorables et des incitations pour les activités commerciales de private equity et de capital-risque.² Dans certaines provinces, les fonds de capital-risque sont éligibles à des incitations fiscales pour investir dans des entreprises en démarrage et des opportunités de croissance locales. Les fonds à impact social recherchant les mêmes incitations pourraient chercher à être considérés comme des fonds de capital-risque, mais cela peut ne pas refléter correctement les objectifs d'impact du fonds. De nouvelles politiques plus spécifiques pour inciter les fonds à produire des résultats sociaux et environnementaux pourraient servir de stimulant pour améliorer les investissements à impact social, en particulier pour les fonds dédiés à des résultats à fort impact et des rendements financiers qui peuvent ne pas refléter pleinement les risques d'investissement réels.

Une autre considération pour les fonds à impact social est de soutenir et d'influencer collectivement les politiques et les initiatives réglementaires en matière d'investissement à impact social.

2 Pour plus de détails, se référer au [chapitre 5 – Considérations juridiques](#)

UTILISER LA TECHNOLOGIE POUR AMÉLIORER L'ACCÈS AU CAPITAL

Marché actuel

EAll a évalué un certain nombre de fournisseurs de technologie canadiens afin de mieux comprendre si la technologie peut jouer un meilleur rôle dans l'élimination des obstacles à l'investissement d'impact. EAll a catégorisé ces technologies en tant que « portail de découverte » ou « plateforme de transaction », selon leurs activités.

Portails

Un **portail de découverte** (ou « portail ») est une source d'information en ligne qui aide les investisseurs à mieux comprendre les attributs d'une variété de produits d'investissement. Un portail peut diriger les investisseurs vers divers canaux de transaction, dont une **plateforme de transaction** (voir ci-dessous). Les recherches menées auprès de différents segments d'investisseurs indiquent clairement que la disponibilité et l'actualité des informations sur un portail d'investissement d'impact ont une valeur significative et sont susceptibles d'attirer davantage d'investissements dans le secteur.

En générale, les portails ne sont pas soumis à une surveillance réglementaire, car ce ne sont pas des outils qui favorisent la vente de titres spécifiques, et les informations se limitent généralement à des données générales sur les fonds cotés et les gestionnaires de fonds. Les portails nécessitent une administration et un soutien continu (par exemple, l'édition de contenu). Étant donné que les portails sont largement utilisés pour la découverte de produits, il n'y a pas ou peu de possibilités de revenus à tirer de la fourniture de ces outils sur le marché canadien. Lier un portail de découverte d'impact à une plateforme de transaction peut être un moyen de soutenir le portail et l'efficacité de cet outil pour accroître la sensibilisation et l'intérêt des investisseurs.

Au Canada, il existe deux principaux portails en ligne dédiés aux produits d'investissement durable et aux fonds à impact social : OpenImpact et RI Marketplace. Ces portails fonctionnent comme des répertoires dans lesquels un utilisateur peut rechercher des fonds à l'aide de filtres spécifiés, tels que le type d'actifs, la zone géographique, les catégories d'investissement responsable / d'impact et l'éligibilité des investisseurs. Cependant, ces annuaires ne sont pas bien connus³ ou utilisés par la communauté des investisseurs en général, et ils ne fournissent pas d'informations suffisamment détaillées sur les produits d'investissement cotés pour que les investisseurs ou leurs conseillers en patrimoine prennent des décisions d'investissement pertinentes. Les portails manquent également de classification ou de différenciation significative entre les fonds (par exemple, degré d'impact social, mesures et cadres de rapport d'impact, etc.). La conservation des données du portail est une tâche importante et, lorsque la technologie n'a pas de flux de revenus directs, elle est coûteuse pour les sponsors.

Malgré les défis, un portail de découverte centralisé pourrait être une première étape efficace pour mieux répondre aux besoins des investisseurs non institutionnels pour :

- **Des opportunités éducatives** ;
- Un réseautage avec une **communauté d'investisseurs d'impact**; et
- Se renseigner sur les **caractéristiques des produits** d'investissement d'une variété d'investissements à impact social.

Avec de meilleures ressources et une meilleure éducation disponibles sur les opportunités d'investissement d'impact appropriées, les investisseurs disposeront de meilleures opportunités de s'engager avec une plateforme de transaction en ligne afin d'exécuter les décisions d'investissement.

3 Se référer au [chapitre 3.2 – Investisseurs de masse](#)

FIGURE 5 : POTENTIEL DE LA SOLUTION DE PORTAIL TECHNOLOGIQUE POUR SURMONTER LES OBSTACLES À L'INVESTISSEMENT

Le portail de découverte pourrait également aider à réduire de nombreux obstacles perçus par les investisseurs avant qu'ils ne soient confrontés à une décision transactionnelle, notamment :

Barrière à l'investissement	Solution de portail de découverte
Les investisseurs ne sont pas suffisamment éduqués ou conscients de l'investissement d'impact	Espace en ligne accessible pour trouver des informations et des ressources
Difficulté à trouver / accéder à des fonds à impact social	Emplacement central pour rechercher les fonds qui correspondent le mieux aux objectifs de rendement, de risque et d'impact des investisseurs
Incertitude sur la réputation des fonds et leur impact déclaré	L'impact des fonds cotés peut être vérifié par des experts crédibles
Rendements perçus	Les fonds à impact social ne sont pas tous identiques et seront en mesure d'expliquer plus clairement leurs objectifs de rendement par rapport au profil de risque
Désir que les investissements d'impact s'intègrent dans un portefeuille d'investissement existant	La technologie permet une vue complète du portefeuille

Plateforme de transaction

Une plateforme de transaction est un espace où les transactions peuvent être exécutées. Ces plateformes sont généralement régies par des réglementations sur les valeurs mobilières et des normes spécifiques pour évaluer l'investisseur cherchant à investir et l'adéquation des produits répertoriés sur la plateforme pour exécuter une transaction. Les plateformes de transaction n'utilisent actuellement pas la technologie pour piloter les transactions et limiter les opérations manuelles et la prise en main des investisseurs tout au long du processus d'investissement.

La technologie financière continue d'évoluer, et il existe aujourd'hui deux plateformes technologiques prédominantes axées sur les solutions d'investissement en ligne : 1) les robots-conseillers et 2) le financement participatif. Les robots-conseillers, tels que Wealthsimple, aident les investisseurs à constituer des portefeuilles équilibrés composés en grande partie de fonds négociés en bourse et de fonds communs de placement cotés en bourse grâce à l'utilisation d'algorithmes au lieu de conseillers humains (pour un coût réduit). Étant donné que la majorité des fonds à impact social sont des fonds privés (titres non négociés) et qu'ils ne constituent pas un domaine d'intérêt pour les robots-conseillers, EAll

n'a pas considéré ces plateformes comme des opportunités viables pour les fonds à impact social visant à attirer des capitaux non-institutionnels.

L'investissement dans des fonds privés nécessite que les investisseurs soient accrédités (ou autorisés), ou qu'ils aient des conseillers habilités à guider leurs investissements. Comme mentionné ci-dessus, les conseillers sont peu sensibilisés à l'investissement à impact social, et il est donc possible que les plateformes de transaction qui incluent les outils, les données et les processus permettant l'engagement des conseillers soient utiles pour accroître l'investissement à impact.

Le financement participatif, ou « crowdfunding », correspond à la collecte de fonds via la collecte d'investissements auprès du public à l'aide de services en ligne. Le financement participatif par capitaux privés (equity crowdfunding) est l'offre de titres non enregistrés via une plateforme de transaction enregistrée pour lever des capitaux auprès d'un large panel d'investisseurs non accrédités et / ou accrédités. ⁴ La plateforme de transaction est un site internet dédié et un intermédiaire qui facilite les transactions entre les émetteurs (par exemple, les fonds à impact social) et les propriétaires d'actifs. Au Canada, SVX est la seule plateforme de financement participatif à impact dédiée, alors qu'il existe un certain nombre de plateformes de financement participatif générales, comme FrontFundr, InvestX, AngelList et GoTroo. CoPower a développé sa propre plateforme pour vendre spécifiquement ses offres d'obligations vertes et a levé plus de 30 millions de dollars à ce jour auprès d'investisseurs institutionnels, accrédités et de détail.

4 "Equity Crowdfunding - General Questions," National Crowdfunding & Fintech Association of Canada, 29 décembre, 2017, <https://ncfacanada.org/equity-crowdfunding-general-questions/>.

FIGURE 6 : LES PLATEFORMES CANADIENNES DE FINANCEMENT PARTICIPATIF INTERVIEWÉES

EAll a mené des entretiens primaires avec un groupe d'opérateurs de plateformes de financement participatif au Canada afin de mieux comprendre comment ils sont utilisés ou pourraient mieux servir les fonds à impact social dans la mobilisation de capitaux non institutionnels, notamment

	<ul style="list-style-type: none"> • Plateforme de financement participatif d'impact pour les fonds de capital-risque et les investisseurs • Point d'accès unique pour lever des capitaux et réaliser des investissements • Courtier autorisé sur le marché dispensé
	<ul style="list-style-type: none"> • La première plateforme d'énergies durables au Canada vendant des obligations vertes CoPower • Disponible pour les investisseurs accrédités et non accrédités • Courtier autorisé sur le marché dispensé
	<ul style="list-style-type: none"> • La principale plateforme de financement participatif au Canada pour l'investissement en capital-risque à un stade de démarrage • Principalement axé sur les investisseurs connectés aux entreprises privées • Courtier autorisé sur le marché dispensé
	<ul style="list-style-type: none"> • Plateforme de services pour les particuliers inscrits (comme les conseillers en patrimoine) et les courtiers inscrits (comme IIROC, EMD) pour publier, examiner et acheter des offres sur le marché dispensé • Partenariat avec NEO Connect pour régler électroniquement les offres privées dans les comptes de courtage des clients (On-book)

FIGURE 7 : ANALYSE DE LA FAÇON DONT LA TECHNOLOGIE PEUT RÉDUIRE LES OBSTACLES À L'INVESTISSEMENT

L'examen des plateformes technologiques par EAll a identifié un certain nombre de caractéristiques positives où la technologie joue un rôle dans la réduction des obstacles à l'accès aux capitaux des investisseurs non-institutionnels, notamment :

Caractéristiques positives des plateformes	Comparaison des plateformes ¹		
	 SVX <small>Invest for impact - Investir pour l'impact</small>	 FrontFundr	 DEALSQUARE
Les investisseurs peuvent rechercher et filtrer les opportunités qui correspondent le mieux à leurs objectifs de rendement, de risque et d'impact	Oui	Partiellement, ne précise pas l'impact	Partiellement, ne précise pas l'impact
Les offres d'investissement sont faciles à comprendre et ne sont pas disponibles via les canaux traditionnels (comme par exemple, les conseillers en patrimoine)	Oui	Oui	Non, seuls les conseillers en patrimoine peuvent acheter
Chaque opportunité d'investissement fournit des informations détaillées sur l'émetteur dans un seul espace accessible	Oui	Oui	Oui
Les documents marketing sont clairs sur les risques, le rendement et l'impact	Oui, l'émetteur doit les fournir	Oui, l'émetteur doit les fournir	Oui, l'émetteur doit les fournir
Accessible à tous les investisseurs	Priorité aux investisseurs accrédités	Oui	Non, seuls les conseillers en patrimoine peuvent acheter

1 Remarque : CoPower n'est pas mentionné, car sa plateforme ne propose que des obligations vertes CoPower

Pas de frais facturés aux utilisateurs de la plateforme et uniquement aux émetteurs de capital	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun frais pour les investisseurs • Émetteurs : intégration de 2500 \$ à 7500 \$+ et commission de 2 % à 5 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun frais pour les investisseurs • Émetteurs : intégration de 3500 \$ à 20000 \$+ et commission de 6 % à 8 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Les conseillers en patrimoine paient des frais variables pour accéder à la plateforme • Émetteurs : 1 500 de dollars d'intégration et frais annuels basés sur une échelle mobile en % de \$ d'actifs sous gestion
Online investment process is fully automated and easy to understand	Partiel, requiert certaines exigences manuelles	Oui	Oui
Offerings have low/accessible minimum investment thresholds	Défini par l'émetteur	Défini par l'émetteur	Défini par l'émetteur

Bien que SVX soit sans doute le lieu de prédilection pour les opportunités d'investissement d'impact au Canada, la plateforme n'a pas encore produit de résultats positifs en matière de mobilisation de capital à impact social. Les résultats à ce jour peuvent être liés aux défis spécifiques de la plateforme, mais comprennent également des obstacles plus généraux auxquels sont confrontées toutes les plateformes de financement participatif canadiennes, notamment :

Environnement réglementaire complexe

- Des règles strictes et limitatives qui peuvent différer d'une province à l'autre⁵
- Difficile pour les fonds de devenir éligible à la plateforme

Exigences réglementaires obligatoires pour l'intégration des investisseurs (Know Your Client) et l'intégration des fonds à impact social (Know Your Product)

- Dissuade les investisseurs d'utiliser la plateforme si elle semble trop complexe
- Difficile d'automatiser entièrement, car les régulateurs exigent que des normes spécifiques soient respectées

L'inscription sur la plateforme ne supprime pas l'obligation pour les fonds de lever des capitaux en vertu de certaines dispenses de valeurs mobilières et ne sont pas nécessairement disponibles pour tous les investisseurs

- Les montants de capital levés dans le cadre d'exemptions de financement participatif peuvent être limités
- L'accès au capital du grand public (comme les investisseurs non-agrèés) nécessite une notice d'offre, ce qui représente des coûts élevés pour les fonds émergents

5 Les règles sur le financement participatif ont connu des progrès réglementaires au début de l'année 2020, lorsque les Autorités canadiennes en valeurs mobilières ont proposé un nouveau Règlement 45-110 sur l'enregistrement et l'exemption de prospectus pour le financement participatif des entreprises en démarrage afin d'harmoniser les régimes de financement participatif à travers le Canada.

Obstacles propres aux investisseurs :

- Les plateformes attirent principalement des individus autonomes qui sont à l'aise pour prendre leurs propres décisions d'investissement
Ne représente pas l'entièreté du panel des investisseurs
- Les investisseurs utilisent souvent une plateforme pour un investissement spécifique ponctuel, ce qui se traduit par une profondeur limitée d'investisseurs actifs et réguliers
- La plateforme ne fournit pas un soutien marketing suffisant pour attirer de nouveaux investisseurs
Des fonds sont constamment nécessaires pour établir des relations avec les investisseurs via la plateforme ou à l'extérieur, ce qui demande beaucoup de travail et nécessite un énorme réseau
- Les conseillers en patrimoine ne sont pas motivés ou incités à utiliser une plateforme
- Manque de levée de capitaux = manque de flux d'offres de qualité
De nombreux émetteurs de qualité ne voient pas les avantages de l'utilisation d'une plateforme par rapport aux coûts et aux ressources nécessaires pour lister et commercialiser une offre

Un certain nombre d'obstacles énumérés ici ont également été identifiés lors des entretiens avec des investisseurs et des conseillers à valeur nette élevée.

Portails et plateformes de transaction : facilitation versus génération

Il ressort des recherches menées que les portails de découverte et les plateformes de transaction existants jouent davantage un rôle de facilitation que de génération d'investissements à impact social. Cela est particulièrement vrai pour les investisseurs fortunés qui, en l'absence de conseillers en patrimoine ayant une connaissance suffisante des fonds à impact social, utilisent principalement des portails de découverte et des

plateformes de transaction pour recueillir des informations afin de soutenir leurs propres investissements directs dans des opportunités à impact social. De plus, les plateformes de transaction n'offrent pas d'incitations suffisantes et ne répondent pas aux besoins réglementaires complexes des conseillers en patrimoine pour les pousser à placer des investissements sur la plateforme. Cela empêche les investisseurs faisant appel à des conseillers de faire des investissements d'impact, quelles que soient leurs motivations à le faire.

Compte tenu de ces comportements, une première étape pour mieux servir le marché de la finance sociale serait de créer un espace central plus solide pour que les investisseurs puissent se renseigner sur l'investissement d'impact, les options d'investissement disponibles et se connecter avec d'autres personnes ayant des objectifs d'investissement d'impact similaires. En renforçant la sensibilisation et les connaissances du marché sur les investissements à impact, on s'attend à ce que les investisseurs soient plus disposés à utiliser une plateforme pour exécuter leurs transactions. Un marché en croissance rassurera également les fonds à impact social sur le fait qu'un enregistrement sur une plateforme est une opportunité rentable d'attirer des investissements. Avec plus d'offres de qualité et de réussites, la technologie peut évoluer, et ainsi générer des investissements à impact social au lieu de se contenter d'un rôle de facilitateur.

RECOMMANDATION DE EAI : DÉVELOPPER UN PORTAIL ROBUSTE QUI EST PARFAITEMENT LIÉ À UNE PLATEFORME DE TRANSACTION

Portail de découverte des fonds à impact social

- Éducation des investisseurs
- Sensibilisation au marché
- Profilage des fonds à impact social approuvés
- Appariement des investisseurs aux fonds
- Mise en réseau

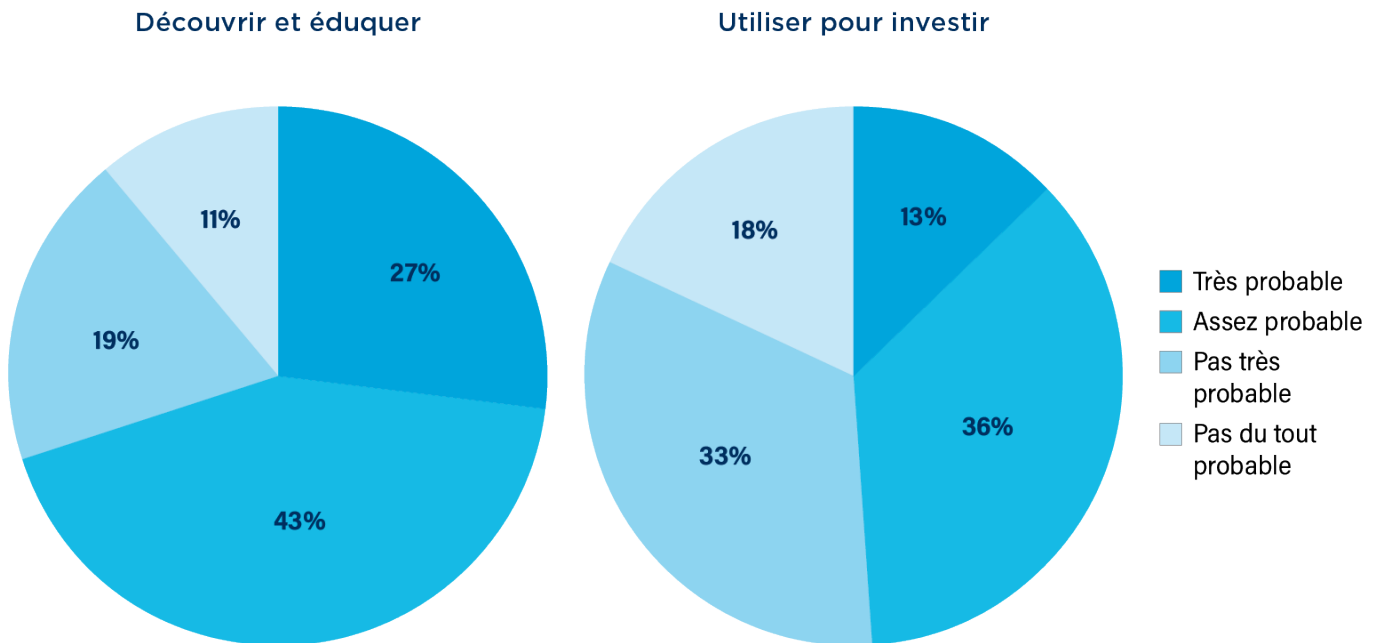


Plateforme de transaction pour augmenter les flux de capitaux vers les fonds à impact social

- Guichet unique pour le financement et l'exécution des investissements des fonds
- Portefeuilles personnalisés
- Processus d'abonnement en ligne
- Accessible aux investisseurs autonomes et aux conseillers en patrimoine
- Conformité axée

L'enquête Everyday Retail Investor Research a souligné que plus de 70 % des personnes interrogées ont déclaré qu'elles utiliseraient probablement un portail de découverte en ligne pour parcourir et se renseigner sur les produits d'investissement d'impact, et près de la moitié de ces sondés a déclaré qu'elle utiliserait probablement une plateforme pour faire des investissements. Cependant, il existe des commentaires constants selon lesquels même les investisseurs autonomes et intéressés par l'impact ne savent pas où se renseigner sur les fonds à impact social.

FIGURE 8 : POURCENTAGE D'INVESTISSEURS DE DÉTAIL ORDINAIRES INTÉRESSÉS PAR L'UTILISATION D'UN PORTAIL DE DÉCOUVERTE POUR SE RENSEIGNER ET/OU INVESTIR⁶



OPPORTUNITÉS GÉNÉRÉES PAR LES PORTAILS ET PLATEFORMES DE TRANSACTION

Sur la base de la recherche, un portail devrait avoir les caractéristiques suivantes pour répondre aux besoins d'une variété d'investisseurs et de leurs conseillers en patrimoine :

- La possibilité de rechercher et de filtrer les investissements par type d'actif, zone géographique, rendements cibles, cote de risque, horizon temporel d'investissement et contributions à des domaines d'impact particuliers et aux objectifs de développement durable (ODD)
- Vérification de l'impact par un tiers des fonds cotés afin d'améliorer la crédibilité et des notations d'impact standardisées pour la comparabilité (par exemple, étoile d'or, d'argent et de bronze)
- Fiches d'information détaillées et téléchargeables sur les fonds avec des informations pertinentes sur les fonds, les antécédents, l'analyse comparative, les critères d'éligibilité des investisseurs, la taille d'investissement minimale, les caractéristiques de risque, l'approche de gestion / surveillance de l'impact et les coordonnées du gestionnaire de fonds
- Opportunités de réseautage et de promotion pour établir des liens entre les fonds à impact social et les investisseurs avec des objectifs communs d'impact et de rendement économique

Si un investisseur souhaite acheter un fonds particulier, il devrait y avoir un lien transparent vers une plateforme approuvée par la conformité pour faciliter ces transactions.

6 Source: Élargir l'accès aux investissements d'impact, Everyday Retail Investor Research Report

Une plateforme doit disposer des caractéristiques suivantes :

- Disposer d'un processus d'intégration simple, sécurisé et entièrement automatisé permettant aux investisseurs de saisir les informations requises en matière de conformité
- Fournir une correspondance recommandée avec des fonds à impact social appropriés en fonction du profil de l'individu
- S'engager dans des activités de marketing et de vente pour promouvoir les offres de fonds
Il convient de noter que le succès relativement fort de CoPower dans la vente de ses obligations vertes est dû à des campagnes de marketing digital très actives et efficaces pour attirer de nouveaux investisseurs, à un produit d'investissement facile à comprendre et à un processus transparent pour les investisseurs
- Proposer des offres multi-actifs certifiées conformes (par exemple, des fonds de fonds) pouvant contenir une combinaison d'investissements publics et privés. Les investisseurs seraient ainsi en mesure de créer des portefeuilles personnalisés d'investissements qui correspondent le mieux à leurs objectifs de liquidité, de rendement, de risque et d'impact. Par exemple, un portefeuille peut inclure des fonds ESG cotés en bourse, des obligations vertes, des obligations communautaires, des Certificats de placement garanti (CPG) à impact et des fonds privés à impact social pour fournir un équilibre d'investissements liquides à impact par rapport à l'allocation dans des fonds privés à impact social. Le Rally Assets Total Impact Fund, qui alloue des fonds à des investissements à impact publics et privés, en est un exemple pratique.⁷

- Une possibilité pour les conseillers en patrimoine d'accéder à la plateforme et d'exécuter des transactions en utilisant l'infrastructure de services financiers existante (voir ci-dessous « [Accéder aux cabinets de conseils en patrimoine](#) »).

ACCÉDER AUX CABINETS DE CONSEIL EN PATRIMOINE

La clé pour un meilleur accès aux conseillers en patrimoine est d'avoir la capacité de travailler au sein de leurs systèmes existants, jusqu'à ce que les systèmes réglementaires puissent s'améliorer ou changer, ce qui prendra du temps. Les conseillers en patrimoine travaillent au sein d'institutions hautement réglementées et axées sur la conformité qui ont des exigences strictes pour l'intégration des fonds et leur mise à disposition à l'achat dans leurs portefeuilles clients. Ces réglementations sont généralement décrites comme des obligations de type Know Your Client (KYC) et d'adéquation, où les conseillers en patrimoine doivent Know Your Product (KYP) pour faire des recommandations appropriées aux clients (pour plus de détails, voir [le chapitre 5 - Considérations juridiques](#) and [The Guide to Canadian Securities Regulations for Social Impact Funds](#)).

⁷ Rally Total Impact Fund. Consulté le 12 mai 2021. <https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2021/03/Fund-Fact-Sheet-RTIF.pdf>.

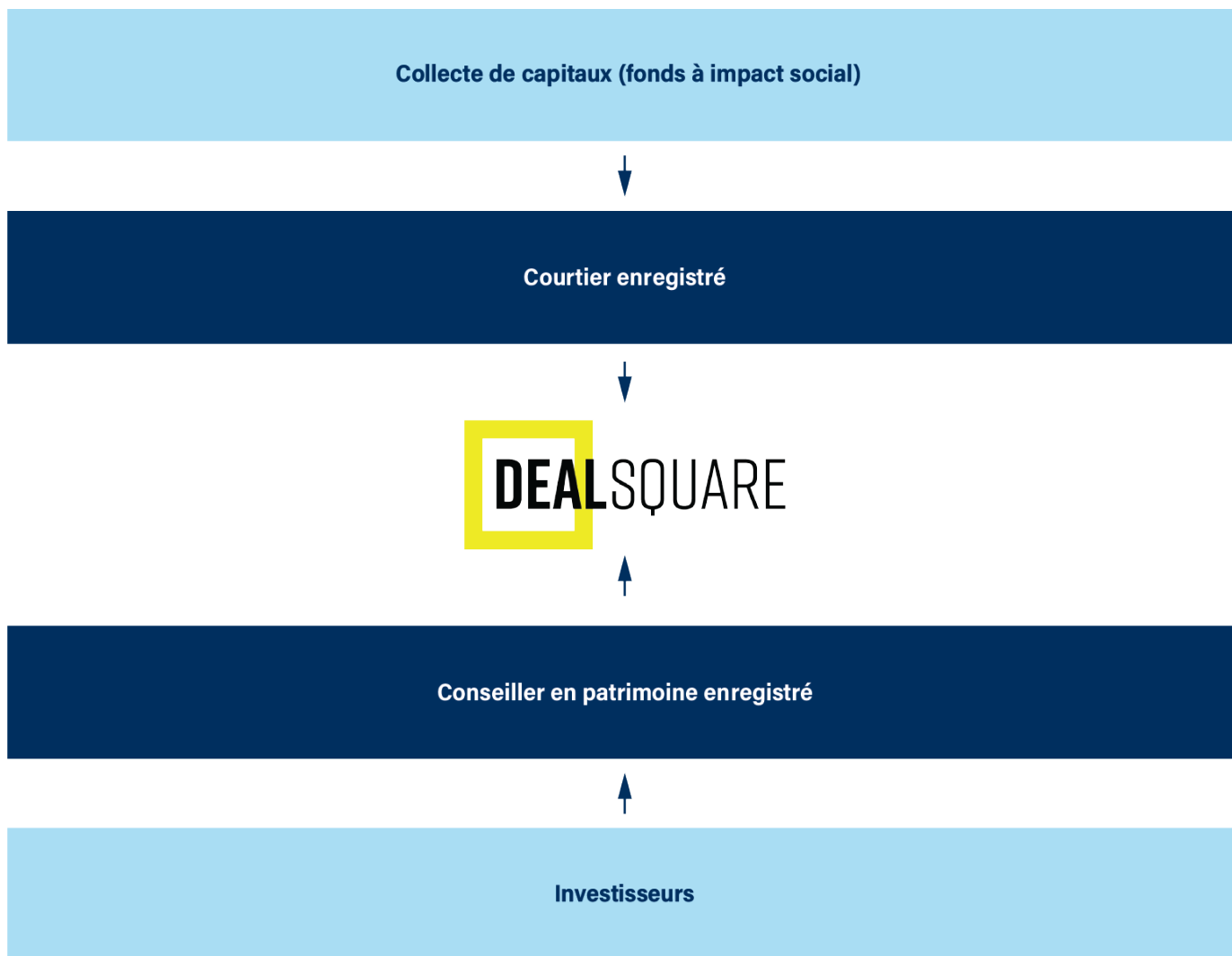
La clé pour un meilleur accès aux conseillers en patrimoine est d'avoir la capacité de travailler au sein de leurs systèmes existants, jusqu'à ce que les systèmes réglementaires puissent s'améliorer ou changer...

Pour les fonds à impact social, cela signifie que les conseillers en patrimoine doivent connaître les attributs du fonds (structure, rendement, effet de levier, coûts, etc.) et les risques associés (liquidité, volatilité, défaut, contrepartie, etc.) pour déterminer si le fonds convient aux portefeuilles de leurs clients. En outre, les conseillers ne peuvent acheter ou recommander que des fonds qui ont été approuvés par leur entreprise (appelés « étagère de produits »). Comme décrit ci-dessus, un portail de découverte et une plateforme de transaction efficaces chercheront à rendre les informations du fonds facilement accessibles afin qu'un conseiller puisse déterminer plus facilement l'adéquation de l'investissement.

Un développement technologique récent cherchant à répondre aux besoins des conseillers en patrimoine est DealSquare. La plateforme a été lancée en juillet 2019 par Silver Maple Ventures (la société mère de FrontFundr) en partenariat avec NEO Exchange. DealSquare est la première plateforme de courtiers centralisée au Canada pour les placements privés, connectant numériquement les collecteurs de capitaux aux courtiers en placement, aux réseaux de conseils et aux investisseurs. La plateforme de services a été créée pour les particuliers inscrits (par exemple, les conseillers

en patrimoine) et les courtiers inscrits (comme IIROC ou EMD) pour publier, examiner et acheter des offres (privées) sur le marché dispensé. Un collecteur de capitaux doit avoir un courtier parrain (par exemple, FrontFundr EMD) pour publier ses offres et, après approbation par une société de courtiers respectives (mis sur l'étagère des produits), les conseillers en patrimoine du courtier peuvent acheter et régler électroniquement les titres exonérés dans les livres en utilisant la technologie NEO.

FIGURE 9 : DEALSQWARE — PLATEFORME DE SERVICES

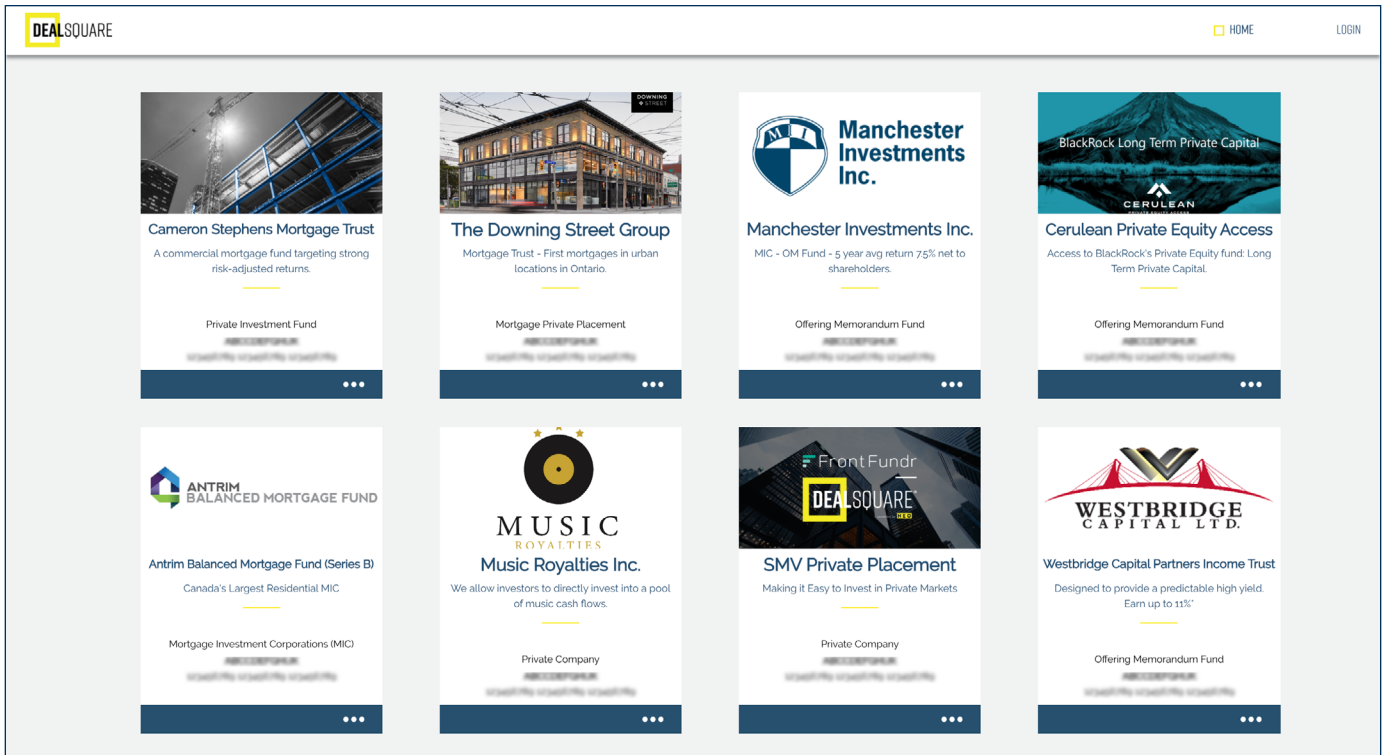


Fonctionnalités clés


- Liste des offres en ligne, avec des fonctionnalités de filtrage et de recherche pour les conseillers
- Pages d'offres faciles à parcourir
- Les conseillers peuvent partager des offres avec leurs clients investisseurs
- Téléchargement du package d'investissement adapté à l'exemption des valeurs mobilières utilisée, informations pour les investisseurs qualifiés, notice d'offre, etc.

Remarque : les investisseurs de détail sont éligibles lorsqu'ils utilisent l'exemption de la notice d'offre

- Saisie des commandes en ligne, abonnement et signature
La technologie offre une protection aux investisseurs
- Gestion du carnet de commandes en ligne et finalisation des transactions par règlement électronique via la Caisse canadienne de dépôt de valeurs
- Place les commandes on-book en utilisant l'infrastructure back-office existante du courtier
Remarque : Les concessionnaires doivent être intégrés à Caisse canadienne de dépôt de valeurs



La source: <https://www.dealsquare.io/>



OVERVIEW

TERMS

TEAM

DOCUMENTS

↻ ⓘ

\$1,378,846
completed of \$1,500,000

92% Funded

Common Shares - Common Shares	
Set up with NEO Connect and CDS for electronic settlement and on-book holding of securities:	Yes
NEO Connect Ticker:	SMVEN
Accept Investors From:	- Canada
Minimum Investment:	\$10,000
Price Per Share:	\$0.80
Distributions (e.g. interest payments or dividends) to security holders :	No
Hold On Securities:	No
Rolling Closes:	No
Exemptions:	- Accredited Investor - Family, Friends & Business Associates

La source: <https://www.dealsquare.io/>

DealSquare / NEO est une nouvelle technologie prometteuse pour accéder aux plateformes de conseillers en patrimoine pour les fonds à impact social. La possibilité de régler les titres on-book, entre autres, est un avantage pour de nombreux conseillers qui facturent à leurs clients une commission en pourcentage du total de leurs actifs sous gestion, incitant ainsi les conseillers à acheter des fonds à impact social.⁸ Du point de vue de la diligence raisonnable, une inscription sur DealSquare fournit aux conseillers en patrimoine un niveau d'informations KYP qui peut être complété pour répondre à leurs exigences de conformité internes. Il s'agit souvent d'un obstacle majeur à l'accès aux plateformes de gestion de patrimoine et peut s'améliorer au fil du temps, car les informations KYP fournies via la plateforme sont reconnues et acceptées par de nombreuses sociétés de distribution.

Cependant, il convient de noter qu'une cotation DealSquare ne supprime pas l'exigence d'un fonds à impact social devant être approuvé par les sociétés de courtage pour que leurs conseillers en patrimoine achètent le fonds. L'approbation du courtier variera d'une entreprise à l'autre et peut tenir compte des caractéristiques suivantes d'un fonds:

- Le fonds répond aux exigences minimales d'éligibilité de l'entreprise, par exemple, les actifs sous gestion, le nombre d'années d'historique, la conformité acceptable, les procédures de reporting en cours, etc. (Remarque : les entreprises peuvent souvent renoncer à leurs critères dans certaines circonstances)
- Il existe une demande pour le produit. Ceci est essentiel pour avoir un conseiller en patrimoine expert avec une commande principale pour promouvoir le fonds au sein de l'entreprise

- Le fonds est attractif par rapport à d'autres produits déjà en rayon. L'espace de stockage des produits est limité, compétitif et plus difficile d'accès avec des exigences de conformité plus strictes
- La capacité d'acheter facilement les titres du fonds (par exemple, de nombreuses entreprises ne considéreront que les fonds cotés sur Fundserv ou une autre agence de compensation telle que NEO)
- Le fonds est enregistré auprès d'un organisme provincial de réglementation des valeurs mobilières (en tant que gestionnaire de portefeuille ou gestionnaire de fonds d'investissement). Malheureusement, l'enregistrement d'un fonds est un processus prohibitif et coûteux qui ne convient peut-être qu'aux grands fonds ayant la capacité d'établir des processus et des procédures organisationnels pour assurer la conformité avec la législation en valeurs mobilières.

Une fois sur l'étagère des produits, les fonds ont besoin d'un effort coordonné de vente et de marketing pour vendre leurs offres aux conseillers en patrimoine qui peuvent acheter le fonds. Dans certains cas, la société de courtage aidera un gestionnaire de fonds à faire du marketing, par exemple en organisant un webinaire national avec les conseillers, mais c'est souvent au gestionnaire de fonds de vendre son offre. Enfin, toute utilisation d'une plateforme a un coût, non seulement pour l'inscription (par exemple, des frais d'inscription initiaux), mais aussi pour le règlement électronique des transactions (par exemple, une commission ou un pourcentage des actifs sous gestion), ce qui nécessite également la nomination de fournisseurs de services financiers supplémentaires - tels qu'un agent de transfert et un agent de compensation - qui peuvent ne convenir qu'à des fonds de taille appropriée.

L'examen par EAI des structures de fonds, des opérations de fonds et des portails et plateformes technologiques a révélé de nombreux attributs et défis

8 Se référer aux chapitres [3.2 — Investisseurs de masse](#) et [3.3 — Investisseurs fortunés](#), pour en savoir plus sur les incitations potentielles à susciter un intérêt accru des conseillers pour les fonds à impact social.

positifs pour les fonds à impact social. Bien qu'il ne semble pas exister aujourd'hui de solution complète pour un groupe diversifié de fonds, un portail centralisé de découverte de l'impact social et une plateforme de transaction pourraient être une première étape positive pour doter les investisseurs des outils dont ils ont besoin pour trouver des opportunités d'investissement à impact appropriées. L'utilisation d'un processus strict de vérification de l'impact social pour les fonds d'intégration augmentera également la crédibilité de la communauté des fonds à impact social. EAll estime qu'une exploration plus approfondie devrait être menée sur la meilleure façon d'utiliser ce point d'entrée unique pour ensuite permettre aux investisseurs d'exécuter leur décision d'investissement en utilisant une technologie de pointe entièrement conforme à la réglementation canadienne sur les valeurs mobilières.

CHAPITRE 5

Considérations juridiques

CONTEXTE

Les fonds à impact social s'engagent dans deux activités commerciales principales :

1. Lever des fonds
2. Faire des investissements qui nécessitent une compréhension plus approfondie de la réglementation des valeurs mobilières

La législation en valeurs mobilières est un système complexe et hautement réglementé, conçu pour protéger les intérêts du public et favoriser des marchés financiers justes et efficaces. Il n'y a pas de législation nationale sur les valeurs mobilières au Canada, ni d'organisme national de réglementation des valeurs mobilières. A la place, chaque province a ses propres lois sur les valeurs mobilières et ses autorités de réglementation des valeurs mobilières. Bien que la plupart des lois soient harmonisées à travers le pays, il subsiste quelques différences importantes, ce qui rend nécessaire de considérer les règles applicables à chaque juridiction concernée.

La levée de capitaux exige que les gestionnaires et le conseil d'administration des fonds à impact social examinent attentivement l'impact de la législation et de la réglementation sur les valeurs mobilières. Ceux-ci ont un impact sur comment, quand et auprès de qui ils peuvent lever des capitaux.

The Guide to Canadian Securities Regulations for Social Impact Funds (ou « le Guide ») a été créé pour les fonds d'investissement à impact émergents, ainsi que pour les fonds existants qui cherchent à accroître ou à élargir leur panel d'investisseurs, afin de respecter les normes réglementaires. Il devrait être considéré, comme le titre le suggère, comme un guide. Il est fortement recommandé que les fonds à impact social travaillent avec un conseiller juridique de confiance dès le début pour trouver les canaux les plus appropriés afin de parcourir ce système complexe et éviter toute erreur coûteuse.

Points clés

Qu'il s'agisse d'un fonds émergent qui en est à ses débuts ou d'un fonds plus mature qui cherche des solutions de rechange pour accéder à de plus grands bassins de capitaux, le Guide donne un aperçu de deux exigences centrales en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières :

1. **Obligation de prospectus** — aucune personne ou société ne peut négocier un titre s'il s'agit d'un « placement », à moins que, en l'absence d'une dispense applicable, un prospectus soit déposé dans chaque province où la transaction a lieu et un reçu est délivré pour le prospectus.
2. **Obligation d'inscription** — les entreprises doivent être enregistrées si elles sont réputées être impliquées dans un processus de négociation ou de conseil en valeurs mobilières, ou si ces entreprises agissent en tant que placeur ou gestionnaire de fonds d'investissement.

Pour lever des capitaux, le Guide se concentre sur les dispenses de prospectus disponibles, qui sont plus simples, moins coûteuses et plus rapides à exécuter qu'une offre de prospectus. Cependant, le fait de lever des capitaux peut déclencher l'obligation d'enregistrement, à moins que les activités ne relèvent d'exemptions d'enregistrement spécifiées, qui sont décrites plus en détail dans le Guide.

Bien que la législation sur les valeurs mobilières puisse être modifiée, toute modification nécessitera à la fois du temps et une approche coordonnée. L'industrie du capital-investissement et du capital-risque a réussi à influencer la réglementation pour éviter certaines exigences d'enregistrement. À mesure que les fonds à impact social trouvent des caractéristiques et des structures d'investissement plus communes, il peut y avoir des opportunités pour les fonds à impact social d'améliorer collectivement les règles réglementaires avec pour but de renforcer les investissements à impact

social. Cependant, tant que ce n'est pas le cas, les fonds à impact social doivent vivre dans le système existant afin de remplir leurs missions d'investissement et d'impact.

Vous pouvez trouver [The Guide to Canadian Securities Regulations for Social Impact Funds](#) [ici](#).

CHAPITRE 6

Note de fin

L'initiative Élargir l'accès aux investissements d'impact (EAI) visait à mieux comprendre les obstacles et les possibilités d'accroître le flux de capitaux provenant d'investisseurs accrédités et non accrédités. Les grandes institutions philanthropiques et financières resteront des cibles clés pour les fonds à impact social et leurs gestionnaires. Un secteur d'investissement mature est accessible à un large éventail d'investisseurs, y compris les particuliers et les cabinets d'investissement qui travaillent pour leur compte. Au fil du temps, l'objectif est d'augmenter le niveau d'investissement des particuliers - qu'il s'agisse d'investisseurs de détail, d'investisseurs de masse ou d'investisseurs fortunés - dans les offres à impact social. Les niveaux actuels d'investissement par les investisseurs fortunés sont égaux ou inférieurs à 15 % du capital levé par les fonds à impact social consultés au cours de cette recherche. Doubler ce pourcentage en cinq ans devrait être l'objectif des fonds d'investissement à impact.

Les obstacles identifiés dans ce rapport pour augmenter le nombre d'investisseurs individuels dans les fonds à impact social ne sont pas nouveaux. Ils existent pour tous les investisseurs individuels, qu'ils soient accrédités ou non, et qu'ils utilisent des conseillers ou d'autres tiers pour prendre leurs décisions d'investissement. Ces obstacles ont été soulevés de manière anecdotique par les gestionnaires de fonds à impact social, et ont également été discutés lors de conférences telles que le Social Finance Forum et lors de webinaires. Les recherches menées dans le cadre de ce travail ont confirmé que ces obstacles sont réels et qu'ils doivent être surmontés si l'on veut augmenter le flux de capitaux individuels dans les fonds à impact social.

On constate quelques succès dans la pénétration de ce marché. CoPower, qui appartient désormais à la Vancity Community Investment Bank (VCIB), a constitué une base d'investisseurs individuels pour ses obligations vertes et développé une technologie visant à faciliter l'attraction des investisseurs. Des obligations

communautaires ont été émises par le Centre d'innovation sociale (et d'autres organismes communautaires) pour soutenir son acquisition immobilière. Tapestry Community Capital a mis une pratique en place afin d'aider les groupes communautaires à lever ces types d'obligations, en grande partie auprès d'investisseurs individuels. La dette obligataire et les titres adossés à des créances hypothécaires sont accessibles et peuvent ouvrir la voie à un succès accru pour d'autres produits de fonds à impact social.

Les obstacles à l'investissement individuel dans l'impact social sont importants et comprennent un manque de compréhension des opportunités, de la nature des investissements, du risque réel et du type de produit (type de sécurité et de liquidité). Le rapport met en évidence certaines solutions clés qui permettront d'accroître l'attrait des investisseurs pour les opportunités d'impact social. La plus importante d'entre elles est le développement d'un ou plusieurs portails d'information solides qui fournissent des informations sur la profondeur, la variété et la nature des offres d'investissement dans le secteur de l'impact social.

Les données et les informations sont essentielles pour élargir l'intérêt des investisseurs, que cet intérêt se manifeste par le biais de conseillers en investissement qui prennent conscience des opportunités ou d'investisseurs individuels cherchant à diversifier leurs portefeuilles et à obtenir des résultats d'impact social. De plus amples informations sur les choix que font les investisseurs - et où ils sont disposés mais incapables d'investir - contribueront aux efforts continus visant à réduire les obstacles à l'investissement. L'enquête auprès des investisseurs de détail a été conçue pour être facilement reproduite, afin d'évaluer s'il y a un changement positif au fil du temps. On espère que des efforts futurs seront déployés pour stimuler cet apprentissage continu des intentions des investisseurs en matière d'impact social.

Un portail ou une autre source d'information fiable aidera à réduire une partie de la confusion sur la différence entre les fonds à impact social et les autres investissements à impact. Il est important de noter qu'une telle source d'informations aiderait également les personnes concernées à comprendre en quoi les fonds à impact social diffèrent des fonds traditionnels actuellement commercialisés en tant qu'investissements à impact sans fournir de mesures et de responsabilité pour la réalisation des objectifs d'impact social. OpenImpact est une excellente base à partir de laquelle construire un portail plus robuste et d'usage courant, et c'est une initiative que la Table des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) pourrait suivre.

L'enquête et le travail en cours de EAll comprennent l'évaluation d'une solution technologique qui pourrait aider les petits fonds à impact social à accéder aux conseillers en investissement et aux investisseurs, et à leur tour, ces parties auront accès aux fonds. À présent et dans un avenir prévisible, l'investissement à impact social restera en marge pour les conseillers en investissement, même pour ceux qui ont un intérêt professé pour ce domaine. La compréhension du produit proposé - et la conduite d'un contrôle préalable sur les produits disponibles et leur adéquation aux investisseurs - est complexe et coûteuse, par rapport au niveau des investissements réalisés. L'utilisation de la technologie pour répondre à ces exigences et créer un chemin pour le capital peut être une étape critique dans la croissance de l'investissement individuel dans les fonds d'impact social et les opportunités connexes.

Un accès accru à l'information sur les opportunités d'investissement est important. La rigueur et la diligence raisonnable des fonds d'investissement d'impact dans la présentation de ces informations d'une manière plus familière au secteur de l'investissement sont tout aussi importantes. Pour de nombreux conseillers et investisseurs, le langage de l'investissement à impact social, la gamme de fonds et de structures d'investissement et les

méthodologies variées pour démontrer les rendements à impact social sont déroutants et peuvent dissuader certains investisseurs. Cela peut également contribuer à la perception des investissements à impact social comme étant plus risqués. Les fonds à impact social (à la fois existants et en cours de développement) peuvent vouloir en tenir compte dans le développement de leur produit et dans l'approche de l'attraction des investisseurs, s'ils souhaitent aller bien au-delà des investisseurs « amis et familles » qui lancent généralement de nouveaux efforts.

Il existe des obstacles identifiés par les investisseurs et les conseillers qui ne seront pas facilement surmontés. Les fonds à impact social cherchent à créer un rendement social. Et pour certains fonds, il n'est pas possible d'obtenir un rendement financier ajusté au risque. Dans certains cas, la nature de l'impact recherché et l'économie des entreprises sous-jacentes créent une exigence de capital importante. Pour les investisseurs qui souhaitent un rendement social et des résultats financiers, l'espace d'investissement à impact social deviendra plus limité. Pour ceux qui peuvent attribuer une valeur à l'impact social obtenu, l'écosystème est plus large et varié. Des instruments tels que le Fonds fédéral de financement social peuvent aider à fournir un mécanisme pour atténuer certains des impacts financiers et fournir un niveau de réduction des risques pour les investisseurs moins familiers avec l'espace d'impact social.

Pour de nombreux fonds à impact social et opportunités d'investissement, la liquidité restera une préoccupation pour certains investisseurs. De nombreux produits de fonds sont des placements privés d'actions ou de dettes, et les rendements pour les investisseurs sont obtenus au fil du temps — les rendements étant générés au point de sortie de l'investissement, plutôt que sous forme de rendement sur les flux de trésorerie liés aux opérations. Au fil du temps, cela changera, à mesure que de nouveaux produits d'impact plus diversifiés seront

développés. Actuellement, peu de fonds à impact social offrent un rendement, ce qui continuera à dissuader les investisseurs.

Un message clé de l'étude de l'EAll est qu'il existe un intérêt croissant pour l'investissement à impact social. Ce phénomène est attribué à un changement de génération - les investisseurs plus jeunes, centrés sur la valeur, recherchent désormais des produits qui répondent à leurs attentes. Cela peut également être le résultat d'une reconnaissance plus large par les investisseurs actuels que l'impact social est un résultat mesurable et important pour tous les investissements. C'est le cas des investissements liés à l'énergie et à l'environnement, où les mesures du changement climatique sont désormais des facteurs courants qui régissent les flux de capitaux. À terme, cela pourrait également être le cas pour les résultats sociaux. Les gestionnaires de fonds à impact social seront les bénéficiaires de cet intérêt croissant.

Glossaire

Actifs financiers

1. Liquidités;
2. Titres;
3. Contrat d'assurance, dépôt ou preuve de dépôt qui n'est pas une garantie aux fins de la législation en valeurs mobilières.

"Glossary" (SVX), accessed May 13, 2021, <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/katapult-equity/live/client/svx-ca/Glossary+for+EMD+Platform+-+Formatted.pdf>.

Actifs sous gestion

Les actifs sous gestion sont la valeur marchande totale des investissements qu'une personne ou entité gère pour le compte de clients.

James Chen, "Assets Under Management," *Investopedia* (Investopedia, October 6, 2020), <https://www.investopedia.com/terms/a/aum.asp>

Actifs à investir

Les revenus, les titres et les comptes de placement d'un individu qui peuvent être facilement convertis en financement. Exclut les actifs physiques, tels que les biens immobiliers, les voitures, etc.

Adam Spence, Marie Ang, and Sunny Han, "Market Momentum: Impact Investing & High Net Worth Canadians," ed. Anisha Jain and Beth Zabloski (MaRS, September 2018), <https://impactinvesting.marsdd.com/wp-content/uploads/2018/07/HNWI-Report-Final-Copy-For-Release.pdf>.

Cabinets familiaux, ou family offices

Les cabinets familiaux sont des services complets de gestion de patrimoine privé qui s'adressent à une seule ou à un petit nombre de familles « très » voire « ultra » fortunées. Outre les services financiers, les cabinets familiaux proposent également des services de planification, de conseils caritatifs, de conciergerie et d'autres services complets. Les cabinets mono familiaux sont au service d'un individu et de sa famille, tandis que les cabinets multi familiaux desservent quelques familles, bénéficiant ainsi d'économies d'échelle.

Adam Hayes, "Family Offices," *Investopedia* (Investopedia, April 19, 2020), <https://www.investopedia.com/terms/f/family-offices.asp>.

Capital de première perte

Le capital de première perte fait référence à un rehaussement de crédit à caractère social et environnemental fourni par un investisseur ou un bailleur de fonds qui accepte de supporter les premières pertes d'un investissement afin de stimuler l'intérêt de co-investisseurs qui, sans cela, n'auraient pas conclu la transaction.

"Catalytic First Loss Capital," *Council on Foundations*, September 9, 2020, <https://www.cof.org/content/catalytic-first-loss-capital#:~:text=Catalytic%20first%20loss%20capital%20refers,not%20have%20entered%20the%20deal>.

Capital-investissement, ou private equity

C'est du capital qui n'est pas présent sur une bourse publique. Le capital-investissement, aussi appelée private equity, est composé de fonds et d'investisseurs qui investissent directement dans des sociétés privées, ou qui s'engagent dans des rachats d'entreprises publiques, entraînant la radiation du capital-investissement.

James Chen, "Private Equity," Investopedia (Investopedia, April 30, 2020), <https://www.investopedia.com/terms/p/privateequity.asp#:~:text=Private%20equity%20is%20an%20alternative,the%20delisting%20of%20public%20equity>.

Champions parmi les investisseurs fortunés

Les premiers investisseurs (très / ultra) fortunés qui investissent activement ou essaient d'investir dans des fonds privés à impact social et influencent également les conseillers en patrimoine et les pairs pour en savoir plus.

Conseillers alliés

Des conseillers en patrimoine axés sur les valeurs qui travaillent activement à intégrer les investissements à impact (y compris les fonds à impact social) dans leurs pratiques, malgré de nombreuses barrières rencontrées.

Conseillers en patrimoine

Des conseillers professionnels qui offrent des conseils financiers et d'investissement aux clients, répartis dans quatre canaux de conseil :

- Service complet de courtage
- Conseillers financiers indépendants
- Conseillers financiers de carrière ou exclusifs
- Conseillers travaillant en agence pour une institution financière qui soutiennent des investisseurs disposant d'un patrimoine de masse

"The Financial Advice Industry in Canada: An Economic Profile" (Advocis, September 2012), <https://www.advocis.ca/pdf/Financial-Advice-Industry-Economic-Profile.pdf>.

Courtier en placements

Un courtier en placement est un particulier ou une entreprise en mesure de vendre une vaste gamme de produits de placement. Cela comprend les actions, les obligations, les fonds communs de placement, les fonds négociés en bourse et autres fonds d'investissement, ainsi que les produits exonérés.

Alors que les produits qu'un courtier en placement peut proposer couvrent un large éventail de possibilités, les services qu'il offre à ses clients peuvent varier. Un courtier peut par exemple proposer des conseils et une gamme complète de services tels que l'analyse de marché, la recherche en investissement et la gestion de portefeuille. A contrario, d'autres vont se contenter d'agir en tant que courtier et acheter ou vendre des produits de placement selon les instructions de leurs clients.

Les courtiers en placement doivent être membres de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (IIROC). L'IIROC est l'organisme d'autoréglementation qui supervise tous les courtiers en placement au Canada et établit des règles, notamment celles qui vont déterminer les produits et les clients avec lesquels un courtier en placement peut traiter.

"Question of the Week: What Is an Investment Dealer?," Nova Scotia Securities Commission, December 13, 2017, <https://nssc.novascotia.ca/before-you-invest/question-week-what-investment-dealer#:~:text=An%20investment%20dealer%20is%20an,investment%20funds%2C%20and%20exempt%20products>.

Courtier sur le marché dispensé

Les courtiers sur le marché dispensé sont des courtiers en valeurs mobilières pleinement enregistrés qui se livrent à la négociation de titres dispensés de prospectus ou de tout titre à des clients admissibles du marché dispensé. Les courtiers sur le marché dispensé peuvent se concentrer sur certains secteurs du marché (pétrole et gaz, immobilier, minéraux, technologie, etc.) ou peuvent avoir un large modèle commercial intersectoriel. Les clients des courtiers sur le marché dispensé comprennent des entreprises, des investisseurs institutionnels, des investisseurs qualifiés (personnes expertes ou fortunées qui sont éligibles pour négocier des titres sur le marché dispensé) ou des investisseurs éligibles qui sont qualifiés pour acheter des titres dispensés conformément à une notice d'offre.

"What Is the Exempt Securities Market?" (Private Markets Association of Canada), accessed May 13, 2021, <https://www.pcmacanada.com/page/ESM>.

Entreprise sociale

Une entreprise sociale est une organisation ou un programme axé sur une mission, visant à vendre des biens ou des services pour générer un revenu, tout en aidant à atteindre des objectifs sociaux, culturels ou environnementaux positifs.

Employment and Social Development Canada Government of Canada, "Investment Readiness Program," Investment Readiness Program, 2019, <https://irp-ppi.ca/en/>.

ESG (environnement, social, gouvernance)

Désigne l'intégration des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans la sélection et la gestion des investissements.

“Responsible Investment,” Responsible Investment Association (RIA), accessed May 14, 2021, <https://www.riacanada.ca/responsible-investment/>.

“Étagère de produits”

La gamme de produits d'investissement qu'un courtier a officiellement contrôlés et approuvés pour être mis à la disposition de ses conseillers et représentants, dans le but d'être vendus à ses clients.

Finance sociale

La finance sociale, également souvent appelée investissement à impact, est un investissement qui a un impact social, culturel ou environnemental positif, et qui génère également un certain retour pour les investisseurs. Par le biais de prêts et d'investissements, la finance sociale peut donner à de nouveaux acteurs l'opportunité de créer la différence.

Employment and Social Development Canada Government of Canada, “Investment Readiness Program,” Investment Readiness Program, 2019, <https://irp-ppi.ca/en/>.

Financement participatif en actions (equity crowdfunding)

Le financement participatif est la collecte de fonds via une campagne d'investissements auprès du public à l'aide de services en ligne. Le financement participatif en actions est l'offre de titres non enregistrés via une plateforme de transaction enregistrée pour lever des capitaux auprès d'un grand nombre d'investisseurs non accrédités et / ou accrédités.

“Equity Crowdfunding - General Questions,” National Crowdfunding & Fintech Association of Canada (NCFA), December 29, 2017, <https://ncfacanada.org/equity-crowdfunding-general-questions/>.

Fond d'investissement

Un fonds d'investissement est une entité qui met en commun des capitaux pour fournir aux investisseurs des services de gestion d'investissement. Les fonds d'investissement sont conçus pour répondre aux différents besoins des investisseurs, tels que :

- Maximisation des revenus (fonds qui versent des dividendes)
- Appréciation du capital (fonds de croissance)
- Équilibré (combinaison de croissance et de rendement)
- Marchés géographiques
- Fonds spécialisés

Fonds communs de placement

Un fonds commun de placement est un type de produit financier constitué d'un pool de fonds collectés auprès de nombreux investisseurs pour investir dans des titres tels que des actions, des obligations, des instruments du marché monétaire et d'autres actifs. Les fonds communs de placement sont gérés par des gestionnaires de fonds professionnels, qui répartissent les actifs du fonds et tentent de produire des gains en capital ou des revenus pour les investisseurs du fonds. Le portefeuille d'un fonds commun de placement est structuré et maintenu pour correspondre aux objectifs de placement énoncés dans son prospectus.

Adam Hayes, "Mutual Fund," Investopedia (Investopedia, October 3, 2020), <https://www.investopedia.com/terms/m/mutualfund.asp>.

Fonds négociés en bourse

Les fonds négociés en bourse peuvent proposer aux investisseurs un moyen peu coûteux de constituer un portefeuille largement diversifié plutôt que d'acheter des titres individuels. Les fonds négociés en bourse sont négociés sur les marchés boursiers du monde entier, y compris la TSX. Cela offre aux investisseurs la possibilité de négocier des actions chaque fois que la bourse est ouverte. Les prix de ces dernières varient tout au long de la journée, à la hausse ou à la baisse en fonction de l'évolution des cours des titres sous-jacents ainsi que de l'offre et de la demande des parts de fonds négociés en bourse.

"ETF Basics," What are ETFs? (Vanguard), accessed May 14, 2021, <https://www.vanguardcanada.ca/individual/insights/etf-education-video-what-are-etfs.htm#:~:text=It's%20often%20said%20that%20ETFs,funds%2C%20but%20trade%20like%20stocks.&text=However%2C%20there%20are%20key%20differences,whenever%20the%20exchange%20is%20open>.

Fonds ouverts

Les fonds ouverts sont caractérisés comme des produits au capital permanent, c'est -à -dire sans horizon temporel d'investissement fixe.

Fonds persistants

Les fonds persistants sont des structures de fonds ouvertes sans date de résiliation. Ils permettent aux investisseurs de disposer de droits de liquidité pour sortir de leur investissement et au gestionnaire de fonds de lever plus de capitaux. Ils sont autorisés à recycler le capital des rendements réalisés, d'où le terme « persistant ».

Alex Graham, "Exploring Evergreen Funds with a VC Investor Who Raised One," Toptal Finance Blog (Toptal, May 3, 2018), <https://www.toptal.com/finance/venture-capital-consultants/evergreen-funds#:~:text=Evergreens%20are%20open%2Dended%20fund,hence%20the%20term%20%22evergreen.%22>.

Fonds à capital fixe

Fonds à capital fixe caractérisés par une durée de vie du fonds spécifiée et un montant fixe d'actions proposé.

Fonds à impact social

Les fonds à impact social sont similaires aux fonds d'investissement traditionnels, mais fondamentalement, on attend d'eux qu'ils génèrent des rendements financiers, mais aussi sociaux et environnementaux positifs pour les investisseurs.

Investissement durable

Les facteurs de durabilité et les rendements financiers déterminent la sélection des investissements.

Sonen Capital, "A New Kind of Impact Investment Spectrum: The Holistic Spectrum for Impact," Impact Investment Fund (Impact Investment Fund, September 1, 2017), <https://www.impactinvestmentfund.com.au/newsroom/2017/12/3/a-new-kind-of-impact-investment-spectrum-the-holistic-spectrum-forimpact>.

Investissement d'impact thématique

Des thèmes ciblés et des rendements financiers orientent la sélection des investissements

Sonen Capital, "A New Kind of Impact Investment Spectrum: The Holistic Spectrum for Impact," Impact Investment Fund (Impact Investment Fund, September 1, 2017), <https://www.impactinvestmentfund.com.au/newsroom/2017/12/3/a-new-kind-of-impact-investment-spectrum-the-holistic-spectrum-forimpact>.

Investissement principalement à impact

Investissements où les considérations sociales et environnementales priment sur les rendements financiers

Investissement responsable

L'investissement responsable fait référence à l'intégration de facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans la sélection et la gestion des investissements.

"2018 Canadian Impact Investment Trends Report" (Responsible Investment Association Canada, February 2019), <https://www.riacanada.ca/content/uploads/2019/02/2018-Canadian-Impact-Investment-Trends-Report-1.pdf>.

Investissement traditionnel

Recherche des rendements financiers indépendamment des facteurs environnementaux, sociaux ou de gouvernance (ESG).

Sonen Capital, "A New Kind of Impact Investment Spectrum: The Holistic Spectrum for Impact," Impact Investment Fund (Impact Investment Fund, September 1, 2017), <https://www.impactinvestmentfund.com.au/newsroom/2017/12/3/a-new-kind-of-impact-investment-spectrum-the-holistic-spectrum-forimpact>.

Investissements d'impact

Les investissements d'impact également souvent appelés investissements de finance sociale, sont des investissements réalisés dans des entreprises, des organisations et des fonds dans le but de générer un impact social et environnemental parallèlement à un rendement financier. L'investissement à impact incarne trois caractéristiques clés :

1. Intention de l'investisseur : les investisseurs cherchent à allouer du capital (dette, fonds propres) à des investissements dont ils s'attendent à recevoir un rendement financier (allant du rendement du capital aux rendements au taux du marché) et un impact sociétal défini.
2. Intention de l'entité émettrice : les business models pour les entités émettrices (qu'il s'agisse d'entreprises à but lucratif ou sans but lucratif, de fonds ou d'autres entités financières) sont intentionnellement construits pour rechercher une création de valeur financière et sociale.
3. Mesure de l'impact : les investisseurs et les entités émettrices sont en mesure de démontrer comment ces intentions déclarées se traduisent par un impact social mesurable.

Karim Harji et al., "Retail Impact Investing - A Guidebook for Canadian Credit Unions" (Rally Assets & Canadian Credit Union Association, September 2019), https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.

Investisseur accrédité

Une catégorie d'investisseurs déterminés (en vertu de la réglementation des valeurs mobilières) comme ayant des connaissances et un niveau de sophistication suffisants pour mériter des restrictions réduites sur leurs activités d'investissement.

Au Canada, les détails de la définition officielle d'un investisseur qualifié et qui se qualifie comme tel se trouvent à l'article 1.1 de la Norme canadienne 45-106. Il existe plus de 20 situations dans lesquelles une personne ou une entité est considérée comme un investisseur qualifié, mais les cas les plus couramment utilisés incluent :

- Un particulier, seul ou avec un conjoint, possédant un actif net de plus de 5 millions de dollars
- Un particulier, seul ou avec un conjoint, possédant un actif financier de plus de 1 million de dollars
- Un particulier bénéficiant d'un revenu avant impôt de plus de 200 000 \$ pendant au moins deux années consécutives (300 000 \$ en cas de revenu combiné avec un conjoint), et s'attendant à dépasser ce revenu durant l'année civile en cours
- Une personne enregistrée au Canada en tant que courtier ou conseiller (en vertu de la législation en valeurs mobilières).
- De nombreux types de fonds d'investissement distribuant des fonds à, ou conseillés par, des investisseurs qualifiés

Source: Karim Harji et al., "Retail Impact Investing - A Guidebook for Canadian Credit Unions" (Rally Assets & Canadian Credit Union Association, September 2019), https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.

Investisseur autorisé

Les investisseurs autorisés sont similaires aux investisseurs accrédités, mais ont une définition plus étroite et se réfèrent principalement aux investisseurs institutionnels. Pour en savoir plus, le glossaire de droit pratique de Thomson Reuters fournit une [définition détaillée](#).

“Permitted Client,” Practical Law, accessed May 14, 2021, <https://ca.practicallaw.thomsonreuters.com/0-606-9007?transitionType=Default&contextData=%28sc.Default%29>.

Investisseur de masse

Investisseurs non institutionnels avec des actifs à investir d’une valeur comprise entre 1 million et 5 millions de dollars (accrédités ou non).

Investisseur institutionnel

Sociétés professionnelles de gestion d’actifs qui investissent des actifs financiers pour le compte d’autres personnes ou organisations moyennant des frais.

Karim Harji et al., “Retail Impact Investing - A Guidebook for Canadian Credit Unions” (Rally Assets & Canadian Credit Union Association, September 2019), https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.

Investisseurs de détail

Un investisseur de détail, également connu sous le nom d’investisseur individuel, est un investisseur non professionnel qui achète et vend des titres ou des fonds qui contiennent plusieurs titres, comme des fonds communs de placement et des fonds négociés en bourse.

Adam Hayes, “Retail Investor,” Investopedia (Investopedia, May 7, 2021), [https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20\(ETFs\)](https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20(ETFs)).

Investisseurs fortunés

Les investisseurs fortunés représentent des investisseurs disposant d’une gamme d’actifs pouvant être investis (c’est-à-dire principalement liquides, à l’exclusion des biens immobiliers personnels). Le marché décompose généralement les informations et les rapports sur ce segment d’investisseur de la manière suivante :

- Investisseurs très fortunés possédant des actifs à investir d’une valeur allant de 5 millions de dollars à 30 millions de dollars
- Investisseurs ultra fortunés possédant des actifs à investir d’une valeur supérieure à 30 millions de dollars

Investisseurs fortunés potentiels

Les premiers investisseurs (très/ultra) à valeur nette élevée qui ont investi dans des fonds à impact social ou envisagent de les considérer spécifiquement à partir d'un positionnement de rendements sur investissement ou de rendements philanthropiques (impact) mais qui ne le recherchent pas nécessairement.

Know Your Client (KYC)

« Know Your Client » est une norme dans le secteur des investissements qui garantit que les conseillers en investissement connaissent des informations détaillées sur la tolérance au risque, la connaissance des investissements et la situation financière de leurs clients. KYC protège à la fois les clients et les conseillers en investissement. Les clients sont protégés en faisant savoir à leur conseiller en placement quels investissements conviennent le mieux à leur situation personnelle. Les conseillers en placement sont protégés en sachant ce qu'ils peuvent inclure ou non dans le portefeuille de leurs clients. La norme KYC implique généralement des exigences et des politiques telles que la gestion des risques, les politiques d'acceptation des clients et la surveillance des transactions.

James Chen, "Know Your Client (KYC)," Investopedia (Investopedia, April 17, 2021), <https://www.investopedia.com/terms/k/knownyourclient.asp>.

Know Your Product (KYP)

Pour déterminer l'adéquation, les conseillers en investissement doivent comprendre que les attributs et les risques associés des produits recommandés aux clients, et doivent prendre des mesures raisonnables pour déterminer l'adéquation de leurs investissements.

Mémoire d'offre

Également connu sous le nom de mémoire de placement privé. Un document généralement utilisé dans une offre de placement privé de titres qui fournit aux investisseurs certaines informations sur l'émetteur des titres, ses activités et les titres proposés. Les émetteurs assujettis, tout comme les émetteurs non assujettis, divulguent des informations sur les titres proposés, y compris les risques liés à leur achat et leurs restrictions de transfert.

"Offering Memorandum (OM)," Practical Law, accessed May 14, 2021, <https://ca.practicallaw.thomsonreuters.com/4-574-9524?transitionType=Default&contextData=%28sc.Default%29&firstPage=true>.

“Off-book”

Le produit d'investissement a été acheté directement auprès de l'émetteur (par l'intermédiaire d'un conseiller en patrimoine ou directement par le client). La gestion et le reporting des conseillers en patrimoine sont faits manuellement.

“On-book”

Le produit d'investissement a été acheté par un conseiller en patrimoine au nom d'un client par l'intermédiaire de ses courtiers en valeurs « étagère à produits », comprend généralement l'intégration avec les systèmes de déclaration et de répartition des actifs.

Philanthropie

La philanthropie comprend des dons de charité à des causes méritoires à plus grande échelle. La philanthropie doit être plus qu'un simple don de bienfaisance. C'est un effort qu'un individu ou une organisation entreprend sur la base d'un désir altruiste d'améliorer le bien-être. En ce qui concerne le spectre de l'investissement d'impact, la philanthropie signifie que les rendements financiers ne sont pas pris en compte au profit de solutions sociales et environnementales.

Adam Hayes, “What Is Philanthropy?,” *Investopedia* (*Investopedia*, May 6, 2021), <https://www.investopedia.com/terms/p/philanthropy.asp>.

Plateforme de transaction

Une plateforme de transaction est un espace où les transactions peuvent avoir lieu. Ces plateformes sont généralement régies par des réglementations sur les valeurs mobilières et des normes spécifiques pour évaluer l'investisseur et l'adéquation des produits répertoriés sur la plateforme. Actuellement, les plateformes de transaction se servent de la technologie pour gérer les transactions et limiter les opérations manuelles et la prise en main des investisseurs tout au long du processus d'investissement.

Portail de découverte ou portail

Un portail de découverte ou portail est une source d'information en ligne qui aide les investisseurs à mieux comprendre les attributs d'une variété de produits d'investissement. Un portail peut diriger les investisseurs vers divers canaux de transaction, dont une plateforme de transaction.

Profil de supporter de l'investisseur de détail, ou supporters

Un profil comportemental des investisseurs canadiens identifiés par notre recherche concernant les investisseurs de détails au quotidien comme investissant déjà, ou susceptibles d'envisager d'investir dans des fonds responsables, durables et / ou à impact social.

Programme de préparation à l'investissement (PPI)

Financé par le gouvernement du Canada, le Programme de préparation à l'investissement (PPI) soutient les organismes à vocation sociale et les intermédiaires de la finance sociale alors qu'ils contribuent à résoudre des défis sociaux, culturels et environnementaux urgents à travers le Canada.

Employment and Social Development Canada Government of Canada, "Investment Readiness Program," Investment Readiness Program, 2019, <https://irp-ppi.ca/en/>.

Propriétaires d'actifs

Les termes « propriétaires d'actifs », « investisseurs finaux » et « clients » sont souvent utilisés de manière interchangeable. Les propriétaires d'actifs comprennent des régimes de retraite, des compagnies d'assurance, des institutions officielles, des banques, des fondations, des fonds de dotation, des family offices et des investisseurs individuels situés dans le monde entier.

"Who Own the Assets?" (BlackRock, May 2014), <https://www.blackrock.com/corporate/literature/whitepaper/viewpoint-who-owns-the-assets-may-2014.pdf>.

Rendements ajustés en fonction du risque

Un rendement ajusté en fonction du risque est une mesure qui analyse les rendements en fonction du niveau de risque impliqué dans un investissement. En bref, plus le risque est élevé, plus un investisseur doit s'attendre à un rendement élevé.

"Risk-Adjusted Returns Explained," Alpha Investing, December 12, 2019, <https://www.alphai.com/articles/risk-adjusted-returns-explained/>.

Rendements au taux du marché

Pour la plupart des calculs, le taux de rendement attendu du marché est basé sur le taux de rendement historique d'un indice tel que le S&P 500, le Dow Jones Industrial Average ou le Nasdaq. Pour déterminer le rendement attendu, un investisseur calcule une moyenne des pourcentages de rendement historique de l'indice et utilise cette moyenne comme rendement estimé pour la prochaine période d'investissement.

Claire Boyte-White, "Why Market Risk Premium Is Key to Expected Market Return," Investopedia (Investopedia, March 3, 2020), <https://www.investopedia.com/ask/answers/O62215/how-expected-market-return-determined-when-calculating-market-risk-premium.asp>.

Bibliographie

- Boyte-White, Claire. “Why Market Risk Premium Is Key to Expected Market Return.” Investopedia. Investopedia, marche 3, 2020. <https://www.investopedia.com/ask/answers/062215/how-expected-market-return-determined-when-calculating-market-risk-premium.asp>.
- “Catalytic First Loss Capital.” Council on Foundations, septembre 9, 2020. <https://www.cof.org/content/catalytic-first-loss-capital#:~:text=Catalytic%20first%2Dloss%20capital%20refers,not%20have%20entered%20the%20deal>.
- Chen, James. “Know Your Client (KYC).” Investopedia. Investopedia, avril 17, 2021. <https://www.investopedia.com/terms/k/knowyourclient.asp>.
- Chen, James. “Private Equity.” Investopedia. Investopedia, avril 30, 2020. <https://www.investopedia.com/terms/p/privateequity.asp#:~:text=Private%20equity%20is%20an%20alternative,the%20delisting%20of%20public%20equity>.
- Dane, Ned. “Study Reveals HNW Attitudes About Sustainable Investing.” LinkedIn, juin 12, 2018. <https://www.linkedin.com/pulse/study-reveals-hnw-attitudes-sustainable-investing-ned-dane-caia/>.
- Doyle, Sarah, and Tania Carnegie. Rep. *Mobilizing Private Capital for Public Good: Priorities for Canada*. MaRS Centre for Impact Investing, septembre 2014. https://www.marsdd.com/wp-content/uploads/2014/09/MaRS-National_Advisory_Board_Report_EN.pdf.
- Employment and Social Development Canada. Rep. *Inclusive Innovation: New Ideas and New Partnerships for Stronger Communities*. Government of Canada, août 31, 2018. <http://www12.esdc.gc.ca/sgpe-pmps/servlet/sgpp-pmps-pub?lang=eng&curjsp=p.5bd.2t.1.3ls@-eng.jsp&curactn=dwnld&pid=64138&did=5352>.
- “Equity Crowdfunding - General Questions.” National Crowdfunding & Fintech Association of Canada (NCFA), décembre 29, 2017. <https://ncfacanada.org/equity-crowdfunding-general-questions/>.
- “Equity Crowdfunding - General Questions.” National Crowdfunding & Fintech Association of Canada, décembre 29, 2017. <https://ncfacanada.org/equity-crowdfunding-general-questions/>.
- “ESG 101: What Is ESG?” MSCI. Consulté le 13 mai 2021. <https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/what-is-esg>.
- “ETF Basics.” What are ETFs? Vanguard. Consulté le 14 mai 2021. <https://www.vanguardcanada.ca/individual/insights/etf-education-video-what-are-etfs.htm#:~:text=It's%20often%20said%20that%20ETFs,-funds%2C%20but%20trade%20like%20stocks.&text=However%2C%20there%20are%20key%20differences,whenever%20the%20exchange%20is%20open>.
- Ethex. Rep. *Understanding the Positive Investor*. Big Society Capital, 2017. <https://cdn2.sharein.com/ethex/docs/97fd32dd-8f5b-4ead-a78a-f89bf60de19b.pdf>.

- “The Financial Advice Industry in Canada: An Economic Profile.” Advocis, septembre 2012. <https://www.advocis.ca/pdf/Financial-Advice-Industry-Economic-Profile.pdf>.
- Glencross, Jonathan, and Lars Bogglid. Rep. *The Impact Investing Guidebook for Foundations*. Rally Assets, Philanthropic Foundations of Canada, and Community Foundations of Canada, octobre 2017. <https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/impact-investing-guidebook-foundations.pdf>.
- Goffaux, Marc. “Global Wealth Trends 2019: Asset Allocation for the Wealthy.” MoneyTalks, 2019. <https://mikesmony-talks.ca/global-wealth-trends-2019-asset-allocation-for-the-wealthy/>.
- Gormaly, John, and Brent McKnight. Rep. *Retail Demand for Impact Investing*. Association of Fundraising Professionals Foundation for Philanthropy Canada, février 2018. <https://afpglobal.org/sites/default/files/attachments/2018-10/Retail%20demand%20for%20impact%20investing%20-%20Final%281%29.pdf>.
- Government of Canada, Employment and Social Development Canada. Investment Readiness Program, 2019. <https://irp-ppi.ca/en/>.
- Graham, Alex. “Exploring Evergreen Funds with a VC Investor Who Raised One.” Toptal Finance Blog. Toptal, mai 3, 2018. <https://www.toptal.com/finance/venture-capital-consultants/evergreen-funds#:~:text=Evergreens%20are%20open%20ended%20fund,hence%20the%20term%20%22evergreen.%22>.
- Harji, Karim, Heather Hachigian, Mathu Jeyaloganathan, Dominique Biron-Bordeleau, and Kate Martin. Rep. *Retail Impact Investing - A Guidebook for Canadian Credit Unions*. Rally Assets & Canadian Credit Union Association, septembre 2019. https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2019/09/RII_Guidebook_Full-Credit-Unions.pdf.
- Harji, Karim, Joanna Reynolds, Hilary Best, and Mathu Jeyaloganathan. Rep. *State of the Nation: Impact Investing in Canada*. MaRS Centre for Impact Investing, 2014. <https://ccednet-rcdec.ca/sites/ccednet-rcdec.ca/files/impact-investing-canada-2014.pdf>.
- Hayes, Adam. “Family Offices.” Investopedia. Investopedia, avril 19, 2020. <https://www.investopedia.com/terms/f/family-offices.asp>.
- Hayes, Adam. “Mutual Fund.” Investopedia. Investopedia, octobre 3, 2020. <https://www.investopedia.com/terms/m/mutualfund.asp>.
- Hayes, Adam. “Retail Investor.” Investopedia. Investopedia, mai 7, 2021. [https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20\(ETFs\)](https://www.investopedia.com/terms/r/retailinvestor.asp#:~:text=A%20retail%20investor%2C%20also%20known,exchange%20traded%20funds%20(ETFs)).
- Hayes, Adam. “Rich Millennials Push to Put Family Wealth into Impact Investments.” Financial Times, octobre 17, 2019. <https://www.ft.com/content/972adac6-d928-11e9-9c26-419d783e10e8>.

- Hayes, Adam. "What Is Philanthropy?" Investopedia. Investopedia, mai 6, 2021. <https://www.investopedia.com/terms/p/philanthropy.asp>.
- "IRP Glossary." Community Foundations of Canada, 2019. <https://communityfoundations.ca/investment-readiness-program-glossary/>.
- King, Greg. "What Ultra High Net Worth Clients Want from Wealth Managers." FactSet Insight - Commentary and research from our desk to yours. FactSet, novembre 27, 2019. <https://insight.factset.com/what-ultra-high-net-worth-clients-want-from-wealth-managers>.
- Knight Frank Research. Rep. *The Wealth Report 2021*. Knight Frank, 2021. <https://content.knightfrank.com/research/83/documents/en/the-wealth-report-2021-7865.pdf>.
- Lacerte, Paul. Rep. *Indigenous Chapter, Impatient Readiness: The State of Social Finance in Canada 2021*. Table of Impact Investment Practitioners, juin 2021.
- Murray, Sarah. "Rich Millennials Push to Put Family Wealth into Impact Investments." Financial Times, octobre 17, 2019. <https://www.ft.com/content/972adac6-d928-11e9-9c26-419d783e10e8>.
- "Offering Memorandum (OM)." Practical Law. Consulté mai 14, 2021. <https://ca.practicallaw.thomsonreuters.com/4-574-9524?transitionType=Default&contextData=%28sc.Default%29&firstPage=true>.
- "Permitted Client." Practical Law. Consulté mai 14, 2021. <https://ca.practicallaw.thomsonreuters.com/0-606-9007?transitionType=Default&contextData=%28sc.Default%29>.
- "Putting Wealth Into Action: Competing Priorities and Lack of Time to Comprehensively Plan Are Top Reasons Why Good Intentions Fall Short." Putting Wealth Into Action: Competing Priorities and Lack of Time to Comprehensively Plan Are Top Reasons Why Good Intentions Fall Short | Business Wire. U.S. Trust, juin 26, 2018. <https://www.businesswire.com/news/home/20180626005342/en/Putting-Wealth-Into-Action-Competing-Priorities-and-Lack-of-Time-to-Comprehensively-Plan-Are-Top-Reasons-Why-Good-Intentions-Fall-Short>.
- "Question of the Week: What Is an Investment Dealer?" Nova Scotia Securities Commission, décembre 13, 2017. <https://nssc.novascotia.ca/before-you-invest/question-week-what-investment-dealer#:~:text=An%20investment%20dealer%20is%20an,investment%20funds%2C%20and%20exempt%20products>.
- Rally Total Impact Fund*. Consulté mai 12, 2021. <https://rallyassets.com/wp-content/uploads/2021/03/Fund-Fact-Sheet-RTIF.pdf>.
- Rep. 2018 *Canadian Impact Investment Trends Report*. Responsible Investment Association Canada, février 2019. <https://www.riacanada.ca/content/uploads/2019/02/2018-Canadian-Impact-Investment-Trends-Report-1.pdf>.

- Rep. *A Growing Appetite for Impact Investing: What Wealth Advisors Need to Know*. RBC Social Finance Initiative, mai 2016. http://www.rbc.com/community-sustainability/_assets-custom/pdf/2016-Appetite%20for%20Impact_Handout.pdf.
- Rep. *Glossary*. SVX. Consulté mai 13, 2021. <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/katapult-equity/live/client/svx-ca/Glossary+for+EMD+Platform+-+Formatted.pdf>.
- Rep. *High Net Worth Individuals in Canada Tapping into Social Media for Actionable Investment Insights*. LinkedIn, 2015. https://business.linkedin.com/content/dam/me/business/en-us/marketing-solutions/cx/2016/pdfs/HNWI-CA-eBook_Final_v2pdf.pdf.
- Rep. *Sustainable Signals: Individual Investor Driven by Impact, Conviction and Choice*. Morgan Stanley, septembre 11, 2019. https://www.morganstanley.com/content/dam/msdotcom/infographics/sustainable-investing/Sustainable_Signals_Individual_Investor_White_Paper_Final.pdf.
- Rep. *The Financial Advice Industry in Canada: An Economic Profile*. Advocis, septembre 2012. <https://www.advocis.ca/pdf/Financial-Advice-Industry-Economic-Profile.pdf>.
- Rep. *The Individual Imperative: Retail Impact Investing Uncovered*. Longitude, an FT Group Company, juin 2019. https://www.rockefellerfoundation.org/wp-content/uploads/FT_Focus-IMPACT_V10.pdf.
- Rep. *The Philanthropic Conversation: A Guide for Professional Financial Advisors*. Philanthropic Foundations of Canada, octobre 2016. <http://pfc.ca/wp-content/uploads/2018/01/fam-advisor-booklet-en.pdf>.
- Rep. *The Rise of Impact: Five Steps towards an Inclusive and Sustainable Economy*. UK National Advisory Board on Impact Investing, octobre 2017. https://golab.bsg.ox.ac.uk/documents/129/The_Rise_of_Impact_UK_NAB_low_res.pdf.
- Rep. *The World Ultra Wealth Report 2019*. Wealth-X, septembre 25, 2019. <https://www.wealthx.com/report/world-ultra-wealth-report-2019/#downloadform>.
- Rep. *Who Own the Assets?* BlackRock, mai 2014. <https://www.blackrock.com/corporate/literature/whitepaper/viewpoint-who-owns-the-assets-may-2014.pdf>.
- “Responsible Investment.” Responsible Investment Association (RIA). Consulté mai 14, 2021. <https://www.riacanada.ca/responsible-investment/>.
- “Risk-Adjusted Returns Explained.” Alpha Investing, décembre 12, 2019. <https://www.alphai.com/articles/risk-adjusted-returns-explained/>.
- Robinson, Amanda. “Turtle Island.” The Canadian Encyclopedia. Government of Canada, novembre 6, 2018. <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/turtle-island>.

- Sin, Ray, Ryan O Murphy, and Samantha Lamas. Rep. *The True Faces of Sustainable Investing: Busting Industry Myths Around ESG*. Morningstar, avril 2019. <https://www.morningstar.com/lp/esg-investors>.
- Sonen Capital. "A New Kind of Impact Investment Spectrum: The Holistic Spectrum for Impact." Impact Investment Fund. Impact Investment Fund, septembre 1, 2017. <https://www.impactinvestmentfund.com.au/newsroom/2017/12/3/a-new-kind-of-impact-investment-spectrum-the-holistic-spectrum-forimpact>.
- Spence, Adam, Marie Ang, and Sunny Han. Rep. Edited by Anisha Jain and Beth Zabloski. *Market Momentum: Impact Investing & High Net Worth Canadians*. MaRS, septembre 2018. <https://impactinvesting.marsdd.com/wp-content/uploads/2018/07/HNWI-Report-Final-Copy-For-Release.pdf>.
- Team, QuickBooks Canada. "What Is an Accredited Investor?" QuickBooks Canada, décembre 3, 2019. <https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/funding-financing/accredited-investor-impact/#:~:text=An%20individual%20who%20has%20a,a%20dealer%20or%20an%20adviser>.
- "What Is the Exempt Securities Market?" Private Markets Association of Canada. Consulté mai 13, 2021. <https://www.pcmacanada.com/page/ESM>.
- Wiener, Jeff. "The Top 1% of Wealth Amounts for Canadians in 2021." The Kickass Entrepreneur, janvier 8, 2021. <https://www.thekickassentrepreneur.com/top-one-percent-of-wealth-for-canadians/>.

Annexes

Approche et justification

Une approche systémique globale a été utilisée pour comprendre comment les investisseurs non institutionnels canadiens font des investissements, y compris leurs attitudes et comportements envers les investissements d'impact et, en particulier, les fonds à impact social. La diversité des groupes d'investisseurs et la complexité des domaines de recherche étaient les mieux adaptées à une variété de méthodes de recherche, y compris la recherche documentaire, les interviews et enquêtes qualitatives et les analyses quantitatives.

La recherche comprenait des interviews avec un éventail d'investisseurs, ainsi que des recherches plus larges pour comprendre le cadre contextuel dans lequel les investisseurs non institutionnels opèrent. Ce faisant, EAll a pu identifier des opportunités pour accroître la sensibilisation et le désir des investisseurs pour les investissements d'impact, et augmenter leur capacité à les réaliser.

Afin de s'appuyer sur les recherches antérieures et d'orienter le projet d'EAll dans le domaine plus large de la recherche sur les investissements d'impact, EAll a commencé par examiner des recherches secondaires pertinentes et crédibles provenant de sources canadiennes et internationales.

Pour que les recommandations d'EAll restent axées sur des solutions réalisables, l'équipe a périodiquement partagé ses résultats de recherche et ses recommandations avec les fonds à impact social, les gestionnaires de fonds et les principales parties prenantes pour obtenir leurs commentaires. Ce retour d'information est intégré dans les chapitres précédents.

Général :

- L'équipe de recherche possède une solide expérience dans les services financiers traditionnels, l'investissement et la gestion de patrimoine, ainsi que dans les organisations d'investissement d'impact, de finance sociale et à vocation sociale.
- Pour limiter le potentiel de biais de l'intervieweur, tous les interviews ont été menés et/ou examinés par deux membres de l'équipe pour obtenir des informations clés
- Les conclusions d'un segment d'investisseurs ont servi à corroborer et à renforcer l'apprentissage des autres

		Objectifs	Quand ?	Qui ?	Comment ?
Domaines de recherche	Revue générale de la littérature	Identifier les principaux résultats, thèmes et lacunes des recherches antérieures afin d'orienter la recherche d'EAIL	janvier 2020	Trente-trois rapports sectoriels accessibles au public — publiés entre 2014 et 2019 — ont été examinés. Parmi les publications, 16 étaient canadiennes, tandis que les 17 autres étaient internationales, principalement des États-Unis et du Royaume-Uni.	Les publications ont été identifiées à partir de plusieurs moteurs de recherche, référentiels et bases de données en ligne sur la base de mots clés et d'auteurs, et compilées pour identifier les résultats communs, les thèmes et les lacunes
	Fonds à impact social	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les expériences des fonds à impact social sur le marché, y compris les principaux obstacles et opportunités potentielles Comprendre les expériences et les obstacles liés aux différents segments d'investisseurs 	janvier – juillet 2020	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Onze fonds à impact social identifiés comme un échantillon représentatif du marché actuel de l'investissement à impact social au Canada. Ces fonds à impact social ont été sélectionnés pour capturer la diversité dans la taille des fonds, la structure des fonds, le thème d'investissement et la portée géographique Recherche plus large : Divers membres de la Table pancanadienne des praticiens de l'investissement d'impact (TIIP) 	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Interviews par appel vidéo Recherche plus large : Quatre webinaires en ligne, séances de rétroaction et ateliers
	Investisseurs fortunés	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les comportements d'investissement, les expériences et les pratiques des investisseurs fortunés en général, et en particulier en ce qui concerne l'investissement d'impact et les fonds à impact social Comprendre les comportements et les expériences par rapport aux investisseurs qui investissent actuellement dans l'impact/l'impact social et ceux qui choisissent de ne pas le faire Comprendre l'importance et la pertinence des réseaux de pairs dans la réalisation d'investissements d'impact 	janvier – décembre 2020	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Douze individus et cabinets mono- et multi-familiaux, représentant environ 125 investisseurs investisseurs fortunés, avec un patrimoine collectif estimé de 10 à 15 milliards de dollars Recherche plus large : Environ 120 investisseurs fortunés au 2020 Angel Investment Forum 	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Interviews par appel vidéo Recherche plus large : Participation au Western Canadian Angel Summit Février 2020
	Investisseurs en patrimoine de masse (via les conseillers en patrimoine et les courtiers en investissement)	Comprendre les pratiques générales et les processus des conseillers en patrimoine et des courtiers, ainsi que leur sensibilisation, leurs expériences et leur intérêt pour l'investissement à impact et les fonds à impact social, à la fois pour eux-mêmes et leurs clients	Octobre – Décembre 2020	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Neuf conseillers en patrimoine et courtiers en placement (représentant plus de 700 conseillers). Les conseillers en patrimoine et les courtiers en investissement ont été sélectionnés pour saisir la diversité des pratiques opérationnelles, des types de produits, des zones géographiques, des clients, etc. Recherche élargie : des invitations à des sondages ont été envoyées à 130 conseillers canadiens en investissement responsable (10 % de réponses) 	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Interviews par appel vidéo Recherche plus large : Sondage en ligne en trois parties pour recevoir d'autres commentaires, tester des idées et comprendre les préférences concernant les solutions potentielles identifiées à partir de la recherche ciblée
	Investisseurs de détail	Comprendre les comportements d'investissement et les mentalités des investisseurs de détail de tous les jours en général, et en particulier en ce qui concerne l'investissement d'impact et les fonds à impact social	Sondage réalisé en juillet 2020	Recherche ciblée : Angus Reid a sondé 910 personnes à travers le Canada dont les actifs investissables se situent entre 25 000 et 1 million de dollars.	Recherche ciblée : EAIL s'est associé à Majid Khoury Inc., une entreprise de stratégie de recherche expérimentée, pour développer, mener et analyser les résultats d'un sondage en ligne disponible en anglais et en français. Les résultats collectés sont précis à +/- 3,2 points de pourcentage, 19 fois sur 20
	Opérations et technologie	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les plateformes de technologies financières existantes, leurs offres et les lacunes potentielles Comprendre comment la structure du fonds à impact social peut influencer la viabilité des transactions via une plateforme 	janvier – mars 2020	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Les quatre plateformes de technologies financières canadiennes les plus importantes Recherche plus large : Diverses plateformes internationales de technologie financière 	<ul style="list-style-type: none"> Recherche ciblée : Interviews en personne et par téléphone Recherche plus large : examen des informations accessibles au public
	Légal	Identifier et résumer les principales lois sur les valeurs mobilières pour les fonds à impact social	mai – septembre 2020	Recherche ciblée : Ressource juridique pour un large éventail de fonds à impact social	Recherche ciblée : EAIL s'est associé à Blakes, Cassels & Graydon LLP (Blakes), un cabinet d'avocats canadien de premier plan

