

ACTIVITÉS RÉMUNÉRATRICES CHEZ LES ORGANISMES DE BIENFAISANCE CANADIENS

Résumé des conclusions de l'Enquête sectorielle d'Imagine Canada

Activités rémunératrices chez les organismes de bienfaisance canadiens

Résumé des conclusions de l'Enquête sectorielle d'Imagine Canada

par David M. Lasby

Copyright © 2013 Imagine Canada

ISBN 13: 978-1-55401-399-9

La licence d'utilisation de ce rapport est une licence Paternité — Pas d'Utilisation Commerciale — Pas de Modification 2.5 Canada de Creative Commons. Si vous souhaitez utiliser cette ressource d'une manière autre que celle autorisée selon la présente licence, prière de communiquer avec nous. Tous autres droits réservés.

Publié par Imagine Canada

2, rue Carlton, bureau 600, Toronto (Ontario) M5B 1J3

TÉLÉPHONE 416 597 2293 ou SANS FRAIS au 1 800 263 1178

COURRIEL info@imaginecanada.ca WWW.imaginecanada.ca

À propos d'Imagine Canada

Imagine Canada est un organisme de bienfaisance national dont la cause est de faire la promotion des organismes de bienfaisance et sans but lucratif. Nous renforçons la voix collective du secteur, nous agissons comme un forum et lieu de rencontre et nous créons un environnement propice dans lequel les organismes contribuent à bâtir des collectivités solides.

Remerciements

Nous tenons à remercier les organismes partenaires suivants pour leur précieux soutien dans le cadre de l'Enquête sectorielle :

- Alliance nationale pour l'enfance et la jeunesse
- Banques alimentaires Canada
- Bénévoles Canada
- CanaDon
- Centraide Canada
- Clubs Garçons et Filles du Canada
- Coalition canadienne des organismes bénévoles en santé
- Conférence canadienne des arts
- Conseil RH pour le secteur communautaire
- Fondation communautaire d'Ottawa
- Fondation du Grand Montréal
- Fondations communautaires du Canada
- Fondations philanthropiques Canada
- Habitat pour l'humanité Canada
- Les Grands Frères Grandes Sœurs du Canada
- L'Armée du Salut Canada
- Partage-Action de l'Ouest-de-l'Île
- Pillar Nonprofit Network
- TechSoup Canada
- United Way of Winnipeg
- Vancouver Foundation
- YMCA Canada
- YWCA Canada

FAITS SAILLANTS

Les activités rémunératrices sont extrêmement fréquentes parmi les organismes de bienfaisance canadiens.

- Selon la source de données utilisée et l'éventail des activités examinées, entre environ la moitié (58 %) et les trois quarts (77 %) des organismes de bienfaisance s'engagent dans une forme ou l'autre d'activité rémunératrice.
- L'éventail des activités rémunératrices est extrêmement large (allant des cotisations aux services de consultation et au-delà) et la majorité des organismes qui gagnent des revenus s'adonnent à plus d'un type d'activité (2,7 activités, en moyenne).

Le revenu gagné joue un rôle important dans le financement d'un organisme, même si ce rôle n'est pas dominant pour la majorité des organismes de bienfaisance.

- Parmi les organismes qui s'engagent dans des activités rémunératrices, les sommes produites représentent en moyenne un peu moins du tiers (31 %) de leurs revenus totaux.
- Les organismes producteurs de revenus sont trois sur cinq, soit 60 %, à affirmer que les activités rémunératrices représentent 30 % ou moins de leurs revenus. Il convient de souligner, cependant, qu'un relativement petit nombre d'organismes tirent de ces activités une proportion exceptionnelle de leurs revenus totaux.

Les organismes de bienfaisance n'ont pas tous la même capacité de générer des revenus.

- La taille du personnel rémunéré représente de loin le meilleur indicateur de la probabilité qu'un organisme de bienfaisance s'engage dans une activité rémunératrice, les pourcentages augmentant progressivement de 62 % des organismes n'ayant aucun employé rémunéré à 87 % des organismes ayant 100 ou plus employés rémunérés.
- Les organismes de bienfaisance dans certains secteurs d'activité (à savoir les arts, la culture, les sports et la récréation) étaient plus susceptibles que d'autres de s'adonner à des activités rémunératrices, à l'instar des organismes de la Colombie-Britannique.

Les activités rémunératrices ne génèrent pas nécessairement un profit et ne permettent pas nécessairement de financer l'ensemble des activités d'un organisme de bienfaisance.

- Un peu plus des deux cinquièmes (42 %) des répondants ont dit que leurs activités rémunératrices ont produit un surplus, alors qu'environ le tiers d'entre eux (31 %) ont affirmé avoir enregistré une perte nette (c'est-à-dire qu'ils n'ont pas atteint le seuil de rentabilité).
- Même si les revenus gagnés sont communément utilisés comme source de soutien financier général, environ le quart des répondants (24 %) utilisent ces revenus principalement pour financer des programmes particuliers.
- Le principal rôle du revenu gagné sur le plan financier semble être déterminé en grande partie par la proportion des revenus totaux qu'il représente. Parmi les organismes de bienfaisance dont les activités rémunératrices servent à financer des programmes particuliers, les revenus gagnés représentent en moyenne environ le quart des revenus totaux (27 %), par rapport aux deux cinquièmes des revenus des organismes qui utilisent les revenus gagnés pour financer des programmes particuliers ainsi que leurs activités générales.

Les dirigeants d'organismes de bienfaisance voient un grand potentiel pour les activités rémunératrices à l'avenir, mais leurs attentes sont modestes.

- La majorité des organismes sondés qui gagnent des revenus (85 %) ont prédit que le pourcentage des revenus provenant des activités rémunératrices demeurerait stable ou augmenterait au cours des trois prochaines années.
- Selon les prédictions des répondants, les revenus gagnés augmenteraient de seulement deux points de pourcentage au cours des trois prochaines années.
- Les prédictions quant au potentiel des activités rémunératrices à l'avenir sont principalement attribuables à l'expérience antérieure d'un organisme (c'est-à-dire en fonction des augmentations ou des diminutions de ses revenus gagnés) et ne semblent pas varier de manière considérable selon d'autres caractéristiques, telles que la taille de l'organisme, son secteur d'activité ou sa région.

TABLE DES MATIÈRES

3	Faits saillants
6	Introduction
7	Méthodologie de l'étude
	Principales constatations
8	Dans quelle mesure les activités rémunératrices sont-elles courantes?
10	Y a-t-il certains types d'organismes de bienfaisance qui sont plus susceptibles de s'engager dans des activités rémunératrices?
13	Combien de revenus les organismes de bienfaisance tirent-ils des activités rémunératrices?
15	Quel rôle le revenu gagné joue-t-il dans le financement des programmes des organismes de bienfaisance?
18	Quel est l'avenir potentiel du revenu gagné?
24	Résumé et conclusion
25	Annexe A
28	Références citées

INTRODUCTION

Le revenu gagné constitue depuis longtemps une source importante de revenus pour le secteur de bienfaisance. De nombreux organismes de bienfaisance génèrent des proportions considérables de leurs recettes totales en offrant des produits et des services à un éventail de clients (par exemple, des particuliers, des entreprises, d'autres organismes de bienfaisance). Au cours des dernières années, les organismes de bienfaisance sont de plus en plus intéressés à gagner des revenus et bon nombre d'entre eux se tournent vers les activités rémunératrices pour diversifier et augmenter leurs revenus (Imagine Canada, 2012; Mulholland, Mendelsohn et Shamshiri, 2011). Plus de 1000 organismes de bienfaisance participant à la Stratégie pancanadienne de mobilisation ont fait ressortir la nécessité d'examiner plus en profondeur le revenu gagné dans le cadre d'une des Priorités d'action (*Diversification et durabilité du financement du secteur*) (Imagine Canada, 2013). Compte tenu de l'intérêt croissant à l'égard du revenu gagné, nous avons décidé de sonder des organismes de bienfaisance afin d'établir des activités rémunératrices existantes dans le but de mieux comprendre les types d'activités spécifiques auxquelles s'adonnent les organismes de bienfaisance, l'impact financier de ces activités, les façons dont le revenu gagné est utilisé pour financer des organismes de bienfaisance et leurs programmes et l'avenir du revenu gagné.

Aux fins de cette recherche, le *revenu gagné* se définit comme des activités rémunératrices qui comprennent la vente de produits ou de services à des clients. La gamme potentielle de produits et de services est très large et comprend notamment des produits, des services d'experts, des processus et de la propriété intellectuelle (Imagine Canada, 2013). Les clients peuvent être des personnes, des entreprises ou des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif. Dans la plupart des circonstances, les clients sont les utilisateurs finaux des produits vendus, mais ce n'est pas toujours le cas. Il est important de comprendre que, à la différence de nombreuses analyses existantes du revenu gagné dans le contexte des discussions sur le financement des organismes de bienfaisance, cette définition du revenu gagné exclut les revenus d'investissement (Hall et al., 2005; Lasby, 2011).

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Les données présentées dans cette étude ont été recueillies au moyen d'un sondage autoadministré réalisé en ligne auprès d'un échantillon de directeurs généraux et d'autres hauts dirigeants d'organismes de bienfaisance enregistrés. Le recrutement s'est effectué par l'entremise d'invitations électroniques personnalisées, qui ont été envoyées aux dirigeants de 7 628 organismes de bienfaisance enregistrés. Chaque invitation comportait un lien personnalisé vers le site de l'enquête qui permettait aux participants de remplir le questionnaire au nom de leur organisme. Une réponse a été enregistrée pour chaque organisme participant. Nous avons reçu des réponses utilisables de 2 255 répondants, ce qui représente un taux de réponse brut de 30 %. Le sondage a été réalisé entre le 2 novembre et le 3 décembre 2011.

1 La participation était limitée à ces organismes afin d'assurer une charge de travail raisonnable et de faciliter la comparaison avec les données de l'Agence du revenu du Canada.

2 Pour voir une liste complète des partenaires du projet, veuillez consulter la page de garde du présent rapport.

La participation était limitée aux organismes de bienfaisance ayant des revenus annuels de 30 000 dollars ou plus et ne constituant pas des groupes religieux.¹ Un peu plus de la moitié des participants potentiels ont été tirés d'un échantillon de commodité, composé des membres d'Imagine Canada et de 22 organismes partenaires,² et l'autre moitié ont été choisis au hasard à partir de la population des organismes de bienfaisance enregistrés du Canada. Afin que les estimations effectuées soient représentatives de tous les organismes de bienfaisance canadiens dans le champ d'enquête (à savoir les organismes ayant des revenus annuels de 30 000 dollars ou plus et ne constituant pas des groupes religieux), les réponses au sondage ont été pondérées en fonction des revenus, de la région et du secteur d'activité de chaque organisme sondé. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la façon dont la distribution pondérée des répondants se compare à la distribution des organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête, veuillez consulter l'annexe A.

PRINCIPALES CONSTATATIONS

DANS QUELLE MESURE LES ACTIVITÉS RÉMUNÉRATRICES SONT-ELLES COURANTES?

3 Pour une liste complète des activités génératrices de revenus, voir la Figure 2.

4 Lorsqu'on ordonne les réponses dans l'ordre ascendant, la valeur médiane correspond à la variable qui se trouve au point milieu de cette liste ordonnée. En tenant compte des liens, la moitié des organismes de bienfaisance producteurs de revenus gagnés ont mené un nombre d'activités inférieur à la valeur médiane et l'autre moitié, un nombre supérieur la médiane.

5 Les organismes de bienfaisance sont tenus de déposer une Déclaration de renseignements des organismes de bienfaisance T3010 chaque année auprès de la Direction des organismes de bienfaisance de l'Agence du revenu du Canada (ARC). La plupart des renseignements tirés de ces déclarations sont rendus publics par l'ARC.

La majorité des organismes de bienfaisance tirent au moins une partie de leurs revenus des activités rémunératrices. Un peu plus des trois quarts (77 %) des organismes participant à *l'Enquête sectorielle* ont indiqué avoir mené une ou plusieurs activités rémunératrices.³ Un peu moins du quart des organismes de bienfaisance se livrent à une activité (voir Figure 1), environ le cinquième d'entre eux se livrent à deux activités, et le reste, trois activités ou plus. Il est évident que les organismes de bienfaisance qui s'engagent dans des activités rémunératrices ont tendance à mener plusieurs activités. En moyenne, les organismes producteurs de revenus s'adonnent à 2,7 activités rémunératrices, la médiane étant de 2 activités.⁴

Comparativement aux données provenant des Déclarations de renseignements T3010 de 2011, il est évident que les activités rémunératrices — au moins telles que mesurées par notre questionnaire — sont un peu plus courantes parmi les répondants au sondage que parmi l'ensemble des organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête.⁵ À titre de comparaison, seulement 58 % des organismes de bienfaisance enregistrés dans le champ d'enquête ont touché des revenus de sources qui correspondraient à la définition du revenu gagné employée aux fins du présent rapport, ce qui représente une proportion sensiblement inférieure au pourcentage

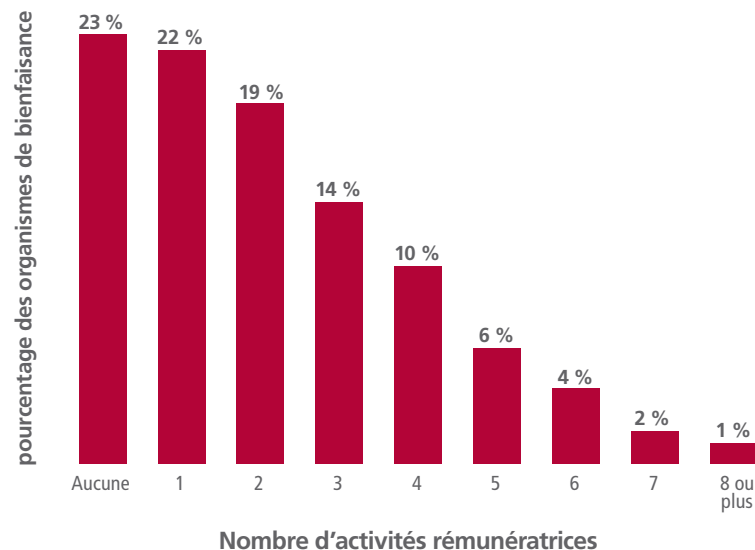


Figure 1. La majorité des organismes de bienfaisance s'engagent dans plus d'une activité rémunératrice.



Figure 2. Les organismes de bienfaisance s'engagent dans une vaste gamme d'activités rémunératrices.

des répondants qui s'engagent dans des activités rémunératrices. Toutefois, bien que les organismes de bienfaisance soient plus susceptibles de déclarer des activités rémunératrices en réponse à l'enquête qu'ils ne le sont sur leur Déclaration de renseignements T3010, nous sommes confiants que le sondage constitue une source fiable d'informations concernant la population d'intérêt (c'est-à-dire les organismes de bienfaisance qui génèrent des revenus gagnés). Pour de plus amples renseignements, consultez l'annexe A, qui compare plus en détail les résultats de l'enquête et les données T3010.

L'éventail des activités rémunératrices spécifiques menées par les organismes de bienfaisance est extrêmement large. Les activités les plus fréquemment signalées par les répondants à l'enquête comprenaient la collecte des frais d'adhésion (38 % des organismes) et l'imposition de frais d'utilisation ou de programme (30 %, voir Figure 2). Un peu moins du quart des organismes sondés ont dit avoir généré des revenus gagnés en imposant divers types de frais de location et de droits d'entrée. Environ 10 à 15 % des organismes sondés ont déclaré avoir gagné des revenus en employant surtout les autres méthodes mentionnées dans l'enquête. D'autres activités moins courantes comprenaient les services de consultation (7 % des organismes sondés), la vente de publications, telles que les bulletins ou les magazines (5 %), et la vente de produits d'information (3 %). Même en tenant compte de l'ampleur des activités rémunératrices possibles, surtout celles dont traite l'enquête, au moins un organisme sur six a indiqué avoir exercé une activité qui n'est pas explicitement couverte par le questionnaire.

Tableau 1. Le degré d'investissement dans des activités rémunératrices varie considérablement en fonction des caractéristiques organisationnelles.

	Pourcentage des organismes engagés dans des activités rémunératrices	Nombre moyen d'activités rémunératrices	Pourcentage moyen des revenus gagnés
Ensemble des organismes de bienfaisance	77 %	2,8	31 %
DÉSIGNATION			
Fondation	54 %	2,2	32 %
Œuvre de bienfaisance	82 %	2,9	32 %
REVENUS ANNUELS			
Entre 30 000 \$ et 149 999 \$	76 %	2,6	35 %
Entre 150 000 \$ et 499 999 \$	79 %	2,9	31 %
Entre 500 000 \$ et 1 499 999 \$	79 %	2,9	30 %
Entre 1 500 000 \$ et 4 999 999 \$	83 %	3,0	32 %
5 000 000 \$ ou plus	72 %	3,1	24 %
SECTEUR D'ACTIVITÉ			
Arts, culture, sport et récréation	99 %	3,7	42 %
Enseignement et recherche	81 %	3,0	32 %
Santé	73 %	2,7	23 %
Services sociaux	76 %	2,4	28 %
Octroi de subventions et promotion du bénévolat	57 %	2,4	32 %
Autre	82 %	2,6	29 %
Inconnu	83 %	2,9	33 %
RÉGION			
Colombie-Britannique	83 %	3,0	33 %
Alberta	74 %	2,9	33 %
Prairies	81 %	2,9	28 %
Ontario	75 %	2,7	30 %
Québec	79 %	2,7	34 %
Atlantique	74 %	2,8	33 %
NOMBRE D'EMPLOYÉS RÉMUNÉRÉS			
Aucun employé rémunéré	62 %	2,2	45 %
1 à 4	78 %	2,8	30 %
5 à 9	79 %	2,9	29 %
10 à 24	82 %	3,0	31 %
25 à 99	84 %	2,9	29 %
100 ou plus	87 %	3,4	30 %

Y A-T-IL CERTAINS TYPES D'ORGANISMES DE BIENFAISANCE QUI SONT PLUS SUSCEPTIBLES DE S'ENGAGER DANS DES ACTIVITÉS RÉMUNÉRATRICES?

Certains types d'organismes de bienfaisance sont plus susceptibles que d'autres de s'engager dans des activités rémunératrices. Le meilleur indicateur prévisionnel

semble être la taille du personnel rémunéré — plus ses employés sont nombreux, plus un organisme est susceptible de s'adonner à une activité rémunératrice. Par exemple, les réponses de près des neuf dixièmes des organismes de bienfaisance comptant 100 salariés ou plus ont rapporté cela, comparativement à moins des deux tiers des organismes sans aucun personnel rémunéré (voir Tableau 1).

La probabilité qu'un organisme de bienfaisance participe à une activité rémunératrice a aussi tendance à augmenter avec l'importance de ses revenus annuels, à l'exception notable des organismes de bienfaisance qui affichent les revenus les plus élevés. Plus des quatre cinquièmes des organismes de bienfaisance dont les revenus annuels se situent entre 1,5 et 4,9 millions de dollars ont déclaré des activités rémunératrices, comparativement à moins des trois quarts des organismes de bienfaisance ayant des revenus de 5 millions de dollars ou plus. Cette tendance semble être plutôt contraire à la logique, étant donné que la taille du personnel et les revenus annuels sont généralement étroitement liés au sein du secteur caritatif (c'est-à-dire que les organismes de bienfaisance ayant des revenus relativement élevés ont tendance à avoir davantage d'employés et ceux ayant des revenus modestes, moins d'employés). Cette constatation étrange semble être attribuable aux différences en ce qui concerne les sources de revenus des plus grands organismes de bienfaisance. Les organismes dont les revenus sont supérieurs à 5 millions de dollars sont plus susceptibles que les petits organismes de dépendre des dons pour la majeure partie de leurs revenus. Par ailleurs, les organismes qui comptent surtout sur les dons sont moins susceptibles que d'autres organismes de s'engager dans des activités rémunératrices (voir l'encadré *Le rôle de l'autofinancement*).

LE RÔLE DE L'AUTOFINANCEMENT

La probabilité de mener des activités rémunératrices varie considérablement en fonction des sources spécifiques dont dépend un organisme pour la majorité de ses revenus. Les organismes de bienfaisance dont plus de la moitié des revenus proviennent des subventions et des dons sont beaucoup moins susceptibles de s'engager dans des activités rémunératrices. Seulement deux tiers de ces organismes gagnent des revenus, comparativement à environ 80 % des organismes de bienfaisance qui dépendent principalement du gouvernement ou des revenus gagnés, y compris les revenus d'investissement (voir Figure 3). Fait intéressant, les organismes de bienfaisance qui puisent dans un mélange de sources de revenus, sans qu'une seule source ne représente plus de la moitié du total des revenus, étaient plus susceptibles de déclarer des activités rémunératrices.

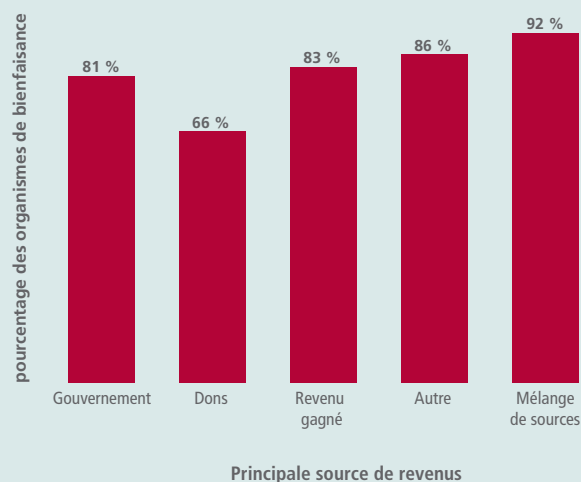


Figure 3. Les organismes de bienfaisance dont la majorité des revenus proviennent des subventions et des dons sont nettement moins susceptibles de s'engager dans des activités rémunératrices.

D'autres caractéristiques organisationnelles influent également sur la probabilité qu'un organisme mène des activités génératrices de revenus. Par exemple, les organismes de bienfaisance œuvrant dans les domaines des arts, de la culture et des sports et loisirs sont nettement plus susceptibles de gagner des revenus, alors que les organismes des domaines de l'octroi de subventions et de la promotion du bénévolat se distinguent comme étant beaucoup moins susceptibles de le faire. La quasi-totalité des organismes artistiques, culturels et de sports et loisirs ont affirmé avoir mené des activités rémunératrices, comparativement à un peu plus de la moitié des organismes des domaines de l'octroi de subventions ou de la promotion du bénévolat. Les autres types d'organismes se situent entre ces deux extrêmes, les organismes de santé et de services sociaux étant à l'extrémité inférieure du spectre et les organismes d'enseignement et de recherche étant à l'autre extrémité. Pour ce qui est d'autres variations significatives, les organismes de bienfaisance de la Colombie-Britannique étaient significativement plus susceptibles de déclarer des activités rémunératrices, tandis que les fondations étaient significativement moins susceptibles de le faire. Le nombre d'activités rémunératrices auxquelles participe un organisme de bienfaisance a également tendance à varier selon certaines caractéristiques organisationnelles. En général, le modèle de variation tend à refléter la tendance observée quant à la probabilité de mener des activités rémunératrices en premier lieu (c'est-à-dire, les groupes qui sont les plus susceptibles d'exercer des activités rémunératrices tendent à exercer un plus grand nombre de ces activités). Par exemple, les œuvres de bienfaisance ont déclaré avoir exercé en moyenne 2,9 activités spécifiques, par rapport à une moyenne de 2,2 activités parmi les fondations (voir Tableau 1). De même, les organismes sans aucun employé salarié ont

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS LES ORGANISMES DE BIENFAISANCE EXERCENT-ILS DES ACTIVITÉS RÉMUNÉRATRICES?

Afin d'évaluer la mesure dans laquelle les activités rémunératrices sont établies chez les organismes de bienfaisance, nous avons demandé aux participants au sondage d'indiquer la durée de leur activité rémunératrice la plus rentable. Pour la majorité des organismes de bienfaisance, ces activités sont assez bien établies, quoique pas de longue date (il existe toutefois quelques exceptions remarquables). La durée moyenne de l'activité rémunératrice la plus rentable est de 20 ans, et la durée médiane, de 15 ans. Environ le quart de ces activités sont exercées depuis six ans ou moins et les trois quarts, 27 ans ou moins (voir Figure 4). Environ 10 % des organismes de bienfaisance mènent leur activité rémunératrice la plus rentable depuis plus de 40 ans.

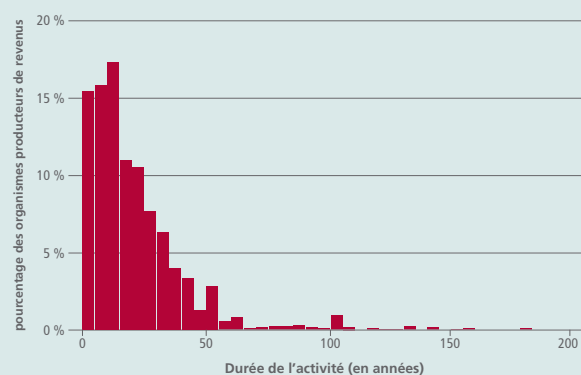


Figure 4. La plupart des organismes de bienfaisance se sont engagés dans leur activité rémunératrice la plus rentable pendant 20 ans ou moins.

mené en moyenne 2,2 activités rémunératrices, un chiffre nettement inférieur à celui enregistré parmi les organismes disposant d'employés salariés. Par contre, il est à noter que la corrélation observée n'est pas exacte. Par exemple, les organismes de bienfaisance ayant des revenus annuels de 5 millions de dollars ou plus s'engagent dans une moyenne de 3,1 activités rémunératrices, alors que ceux-ci sont moins susceptibles que les petits organismes de participer à des activités rémunératrices en premier lieu. D'autres groupes qui se distinguent particulièrement à cet égard comprennent les organismes artistiques, les organismes culturels et les organismes sportifs et récréatifs (3,7 activités en moyenne, plus que les autres organismes de bienfaisance), les organismes ayant 100 salariés ou plus (3,4 activités) et les organismes dont les revenus annuels se situent entre 30 000 et 149 999 dollars (2,6 activités, moins que les organismes ayant des revenus plus élevés).

COMBIEN DE REVENUS LES ORGANISMES DE BIENFAISANCE TIRENT-ILS DES ACTIVITÉS RÉMUNÉRATRICES?

Le revenu gagné constitue clairement une source importante de revenus pour de nombreux organismes de bienfaisance, représentant en moyenne 31 % des revenus totaux parmi les organismes producteurs de revenus, avec une valeur médiane de 20 %. Un peu plus de 60 % des organismes sondés ont affirmé que le revenu gagné représente 30 % ou moins des revenus totaux, même s'il joue un rôle plus important pour bon nombre d'organismes (voir Figure 5). Fait intéressant, un peu plus d'un organisme de bienfaisance sur douze a signalé que le revenu gagné représente 90 % ou plus des revenus totaux. Ces

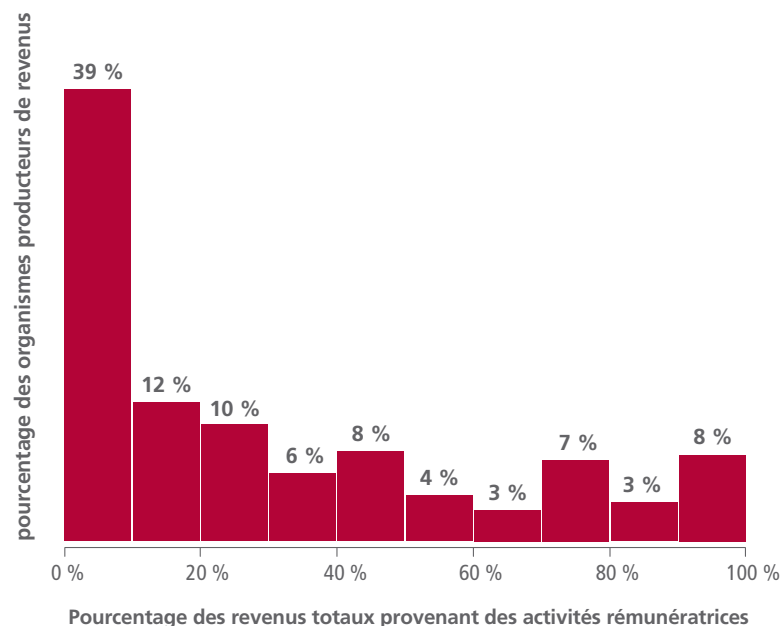


Figure 5. Le revenu gagné représente un tiers ou moins des revenus totaux de la majorité des organismes de bienfaisance.

chiffres sont tout à fait comparables à ceux observés dans les données T3010 en 2011, où le revenu gagné représentait en moyenne 28 % des revenus des organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête, la médiane étant de 16 %.

L'importance financière du revenu gagné varie considérablement selon les divers types d'organismes de bienfaisance. Par exemple, le revenu gagné représente un pourcentage significativement plus important des revenus totaux parmi les organismes artistiques, culturels et sportifs et récréatifs que parmi les organismes œuvrant dans d'autres domaines. C'est parmi les organismes de bienfaisance dans le domaine de la santé que le revenu gagné se révèle le moins important (voir Tableau 1). Fait intéressant, bien que les activités rémunératrices soient plus fréquemment exercées par de grands organismes, elles comptent pour une plus grande partie des revenus totaux chez les petits organismes (soit ceux ayant des revenus inférieurs à 150 000 dollars et n'ayant aucun employé rémunéré) qui participent à ce genre d'activité. Parmi les organismes de bienfaisance dont les revenus annuels sont de 5 millions de dollars ou plus, le revenu gagné représentait en moyenne seulement 24 % du total des revenus organisationnels.

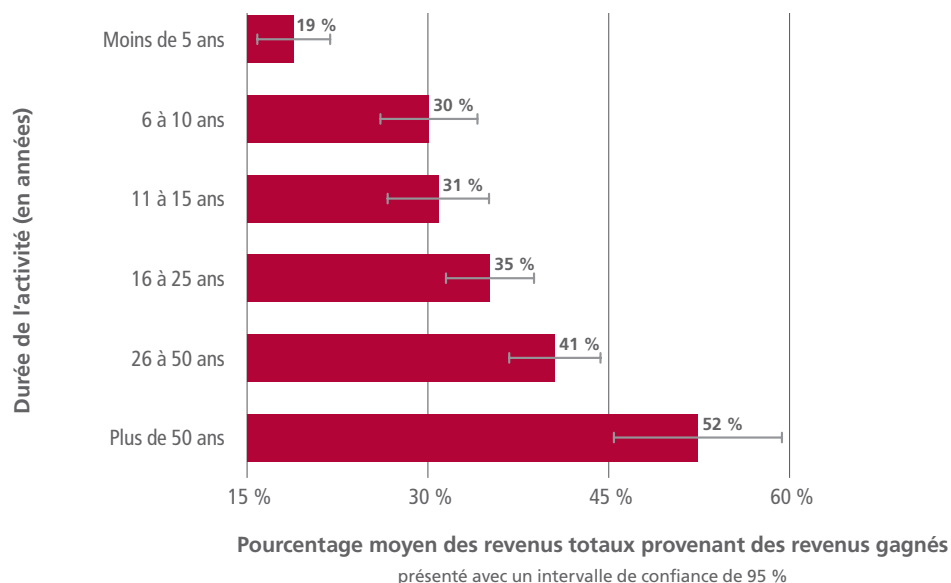


Figure 6. Le pourcentage des revenus totaux tirés des activités rémunératrices augmente avec la durée de l'activité.

L'un des meilleurs indicateurs prévisionnels de la proportion des revenus que pourrait générer un organisme de bienfaisance au moyen des activités rémunératrices est la durée pendant laquelle l'organisme exerce l'activité. En moyenne, les organismes de bienfaisance dont l'activité rémunératrice la plus rentable a été lancée il y a cinq ans ou moins tirent environ 19 % des revenus organisationnels des revenus gagnés (voir

Figure 6). Inversement, les organismes de bienfaisance dont l'activité rémunératrice la plus rentable a été lancée il y a plus de 50 ans tirent plus de la moitié (52 %) de leurs revenus des activités rémunératrices. Le revenu gagné semble se stabiliser parmi les organismes qui exercent des activités rémunératrices pendant 6 à 15 ans, représentant environ 30 % des revenus totaux, et ce chiffre augmente parmi les organismes qui s'adonnent à ces activités pendant de plus longues périodes.

QUEL RÔLE LE REVENU GAGNÉ JOUE-T-IL DANS LE FINANCEMENT DES PROGRAMMES DES ORGANISMES DE BIENFAISANCE?

Pour la plupart des organismes de bienfaisance, les activités rémunératrices servent soit à générer des profits, soit à couvrir les dépenses. Un peu plus des deux cinquièmes des organismes de bienfaisance qui réalisent ces activités ont généré un surplus, alors que près du quart d'entre eux ont atteint le seuil de rentabilité (voir Figure 7). Un peu moins du tiers des répondants ont dit que leurs activités rémunératrices ont entraîné un déficit (c'est-à-dire que les revenus générés n'ont pas couvert entièrement les coûts associés à l'activité). Pour ce qui est de l'emploi des revenus gagnés, la plupart des organismes s'en servent pour financer l'organisme dans son ensemble, plutôt que pour financer certains programmes spécifiques. Un peu plus de la moitié des organismes de bienfaisance affirment que les revenus tirés des activités les plus rentables sont employés comme source de soutien général pour l'organisme, tandis que le quart d'entre eux utilisent ces revenus pour financer des programmes spécifiques. Les revenus gagnés du tiers restant sont employés à ces deux fins (voir Figure 8).

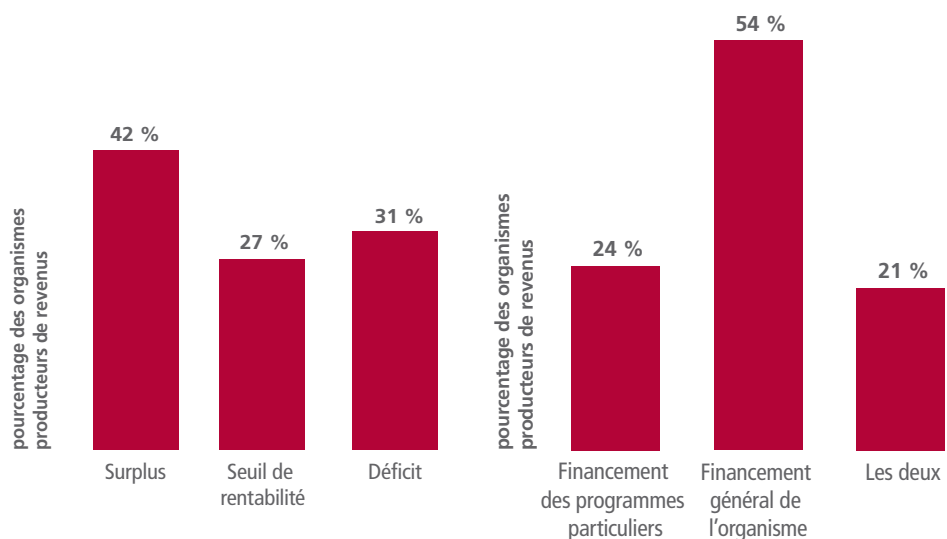


Figure 7. La plupart des organismes de bienfaisance ont signalé que les activités rémunératrices génèrent un surplus ou permettent d'atteindre le seuil de rentabilité.

Figure 8. Pour la plupart des organismes de bienfaisance, les revenus gagnés sont utilisés pour financer l'organisme dans son ensemble.

Le revenu gagné a tendance à jouer des rôles similaires pour la majorité des types d'organismes. Très peu de groupes d'organismes se démarquent comme étant

Tableau 2. Il y a fort peu de variation dans le rôle joué par le revenu gagné selon les caractéristiques organisationnelles.

	Contribution financière nette des activités rémunératrices			Rôle financier des activités rémunératrices		
	Déficit	Seuil de rentabilité	Excédent	Programme(s) particulier(s)	Financement général	Les deux
Ensemble des organismes de bienfaisance	31 %	27 %	42 %	24 %	54 %	21 %
DÉSIGNATION						
Fondation	14 %	23 %	62 %	28 %	48 %	24 %
Œuvre de bienfaisance	33 %	27 %	40 %	24 %	55 %	21 %
REVENUS ANNUELS						
Entre 30 000 \$ et 149 999 \$	33 %	24 %	43 %	21 %	58 %	20 %
Entre 150 000 \$ et 499 999 \$	28 %	29 %	43 %	24 %	53 %	24 %
Entre 500 000 \$ et 1 499 999 \$	34 %	25 %	41 %	27 %	52 %	22 %
Entre 1 500 000 \$ et 4 999 999 \$	27 %	27 %	46 %	27 %	54 %	19 %
5 000 000 \$ ou plus	29 %	35 %	36 %	34 %	46 %	20 %
SECTEUR D'ACTIVITÉ						
Arts, culture, sport et récréation	39 %	26 %	35 %	16 %	56 %	28 %
Enseignement et recherche	38 %	31 %	32 %	36 %	48 %	16 %
Santé	30 %	31 %	39 %	30 %	52 %	18 %
Services sociaux	35 %	26 %	40 %	25 %	55 %	21 %
Octroi de subventions et promotion du bénévolat	15 %	25 %	60 %	27 %	50 %	22 %
Autre	24 %	24 %	52 %	21 %	60 %	18 %
Inconnu	27 %	30 %	43 %	20 %	56 %	24 %
RÉGION						
Colombie-Britannique	35 %	26 %	40 %	26 %	51 %	23 %
Alberta	41 %	22 %	37 %	24 %	53 %	23 %
Prairies	32 %	25 %	43 %	27 %	53 %	20 %
Ontario	28 %	29 %	42 %	23 %	54 %	23 %
Québec	28 %	27 %	46 %	25 %	58 %	18 %
Atlantique	28 %	29 %	43 %	23 %	55 %	22 %
NOMBRE D'EMPLOYÉS RÉMUNÉRÉS						
Aucun employé rémunéré	20 %	24 %	56 %	24 %	55 %	22 %
1 à 4	31 %	26 %	43 %	19 %	59 %	22 %
5 à 9	30 %	27 %	43 %	26 %	55 %	19 %
10 à 24	36 %	28 %	35 %	25 %	50 %	25 %
25 à 99	36 %	25 %	38 %	36 %	50 %	14 %
100 ou plus	26 %	36 %	38 %	29 %	42 %	29 %

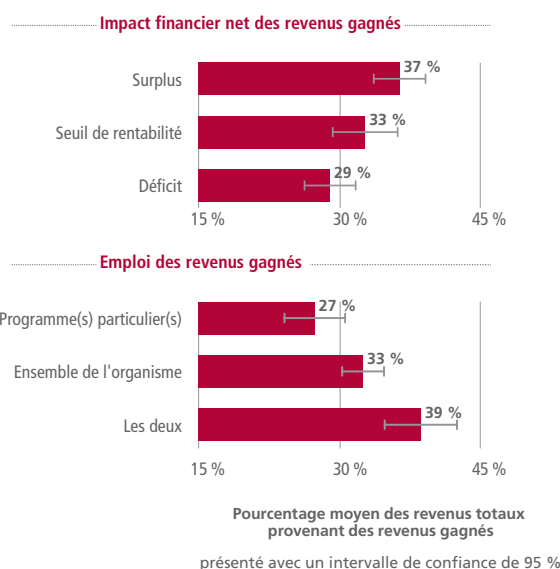


Figure 9. Le pourcentage moyen des revenus organisationnels provenant des activités rémunératrices varie considérablement en fonction du rôle des revenus gagnés

statistiquement différents du reste en termes de leurs réponses à ces questions. Les organismes des domaines de l'octroi de subventions et de la promotion du bénévolat étaient un peu plus susceptibles que les organismes œuvrant dans d'autres secteurs d'activité de signaler que leurs activités rémunératrices ont généré un surplus (voir Tableau 2). Les organismes de bienfaisance en Alberta étaient plus susceptibles que les organismes dans d'autres régions de signaler que leurs activités rémunératrices ont enregistré un déficit et n'ont pas couvert les coûts associés. Enfin, les organismes de bienfaisance sans aucun employé rémunéré étaient un peu plus susceptibles que les organismes avec des employés rémunérés de signaler que les activités rémunératrices ont généré un surplus, alors que les organismes de bienfaisance ayant plus de 100 employés étaient plus susceptibles que la majorité des groupes d'organismes avec moins d'employés de déclarer que leurs activités ont permis d'atteindre le seuil de rentabilité. On a également constaté quelques différences entre les groupes d'organismes de bienfaisance en ce qui concerne le rôle financier joué par le revenu gagné. Par exemple, les organismes de bienfaisance ayant des revenus annuels de 5 millions de dollars ou plus étaient plus susceptibles que les organismes ayant des revenus annuels inférieurs à 500 000 dollars de signaler que les revenus gagnés servent principalement à financer des programmes particuliers. Il en va de même pour les organismes de bienfaisance œuvrant dans le domaine de l'enseignement et de la recherche, par rapport aux organismes de bienfaisance œuvrant dans la plupart des autres secteurs d'activité. En revanche, les organismes de bienfaisance des domaines des arts, de la culture et des sports et loisirs étaient moins susceptibles de déclarer que le revenu gagné sert à financer des programmes particuliers. Les organismes de bienfaisance comptant 100 employés rémunérés ou plus étaient moins susceptibles que les organismes de bienfaisance comptant moins de 10 employés rémunérés de dire

que le revenu gagné était une source de financement général pour l'organisme. Sans surprise, les activités rémunératrices représentaient un plus grand pourcentage des revenus totaux des organismes de bienfaisance qui ont signalé que ces activités ont produit un surplus net que parmi les autres organismes. En moyenne, les revenus gagnés représentaient 37 % des revenus totaux parmi les organismes de bienfaisance qui ont affiché un surplus, comparativement à 29 % parmi les organismes qui ont affiché un déficit. De même, le rôle premier des activités rémunératrices sur le plan financier semble varier en fonction du pourcentage des revenus totaux qu'ils représentent. Les organismes dont les revenus gagnés servent à financer l'organisme de façon générale ainsi que des programmes particuliers ont indiqué que ces revenus représentent en moyenne 39 % des revenus totaux, comparativement à la moyenne de 27 % chez les organismes qui n'utilisent les revenus gagnés que pour appuyer certains programmes.

QUEL EST L'AVENIR POTENTIEL DU REVENU GAGNÉ?

Afin d'avoir une meilleure idée de l'avenir du revenu gagné, nous avons demandé aux participants au sondage de faire une estimation du pourcentage de leurs revenus

REVENU GAGNÉ ET ENTREPRISE SOCIALE

Au cours des dernières années, on accorde de plus en plus d'attention aux entreprises sociales. Malgré toute cette attention, les praticiens du secteur caritatif ne s'accordent guère sur les activités particulières qui devraient s'inscrire dans la définition de l'entreprise sociale. Dans le cadre de notre enquête, nous avons demandé aux participants s'ils considèrent leurs activités rémunératrices comme des entreprises sociales. Près du tiers d'entre eux considèrent qu'une ou plusieurs de leurs activités s'inscrivent dans le cadre de l'entreprise sociale, tandis que près de la moitié étaient en désaccord. L'absence d'accord sur les limites de la définition se reflète dans le fait que plus d'un répondant sur cinq ne savait pas comment qualifier ses activités. La probabilité d'identifier une activité rémunératrice comme une entreprise sociale varie d'un organisme à l'autre. Par exemple, les organismes de bienfaisance des domaines des arts, de la culture et des sports et loisirs étaient plus susceptibles que la plupart des autres organismes d'identifier leurs activités rémunératrices comme des entreprises sociales, tandis que les organismes de

santé étaient particulièrement peu susceptibles de le faire, de même que les organismes de bienfaisance de l'Ontario. En termes de la variation selon la taille de l'organisation, il n'y avait aucun motif discernable selon l'importance des revenus, mais la probabilité qu'un organisme considère ses activités comme étant des entreprises sociales augmente progressivement avec la taille du personnel rémunéré.

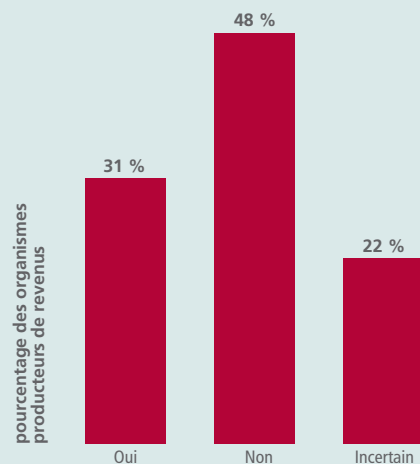


Figure 10. La plupart des dirigeants d'organismes de bienfaisance ne considèrent pas leurs activités rémunératrices comme des entreprises sociales.

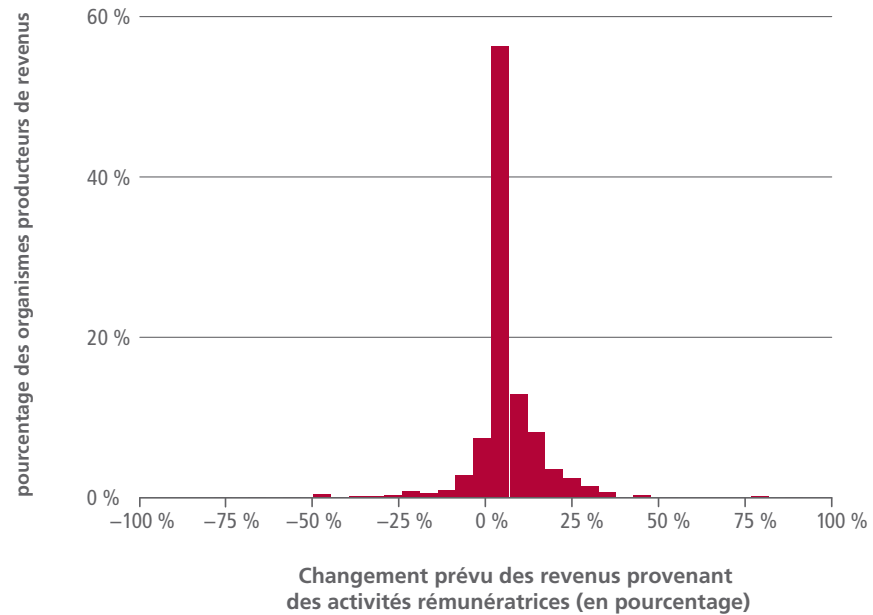


Figure 11. La majorité des dirigeants d’organismes de bienfaisance prédisent que le pourcentage des revenus provenant des activités rémunératrices restera stable ou augmentera légèrement au cours des trois prochaines années.

totaux qui proviendrait des activités rémunératrices au cours des trois années suivant la date de l’enquête. En comparant ce chiffre au pourcentage actuel des revenus provenant de ces activités, on est capable de déterminer la mesure dans laquelle les revenus gagnés augmenteraient ou diminueraient au cours des prochaines années, du moins selon les prédictions des répondants. Dans l’ensemble, les organismes sondés semblent généralement croire que l’avenir potentiel des activités rémunératrices est positif, quoique modestement. Collectivement, ils ont prédit que, d’ici trois ans, le revenu gagné représenterait en moyenne un peu plus de deux points de pourcentage de plus des revenus totaux (par exemple, les revenus gagnés passeraient de 31 % du chiffre d’affaires à 33 %), avec une valeur médiane de 0. Bien que les répondants, en tant que groupe, aient prédit une augmentation nette des revenus provenant des activités rémunératrices, ils n’étaient pas unanimes à prédire cela. Un peu moins de 15 % d’entre eux ont prédit que le pourcentage des revenus totaux provenant des activités rémunératrices diminuerait au cours des trois années suivant l’enquête, alors que 43 % ont prédit que le rôle financier du revenu gagné resterait stable (voir Figure 11). Parmi les 42 % des organismes qui ont prédit que le revenu gagné jouerait un rôle plus important d’ici trois ans, la moitié ont prédit que le pourcentage des revenus totaux produits par les activités rémunératrices augmenterait de moins de cinq points de pourcentage. Seulement 5 % des organismes sondés ont prédit que le pourcentage des revenus totaux en provenance des activités rémunératrices augmenterait de plus de 15 points de pourcentage.

Rien ne laisse présager qu'il existe des différences statistiquement significatives entre les prédictions de certains groupes d'organismes à l'égard de l'avenir potentiel du revenu gagné. Bien que les changements moyens prévus varient d'un

Tableau 3. Peu des prévisions en ce qui concerne le revenu gagné sont statistiquement différentes.

	Direction du changement prévu			Variation prédite des revenus provenant des activités rémunératrices, en pourcentage
	Diminution	Stable	Augmentation	
Ensemble des organismes de bienfaisance	15 %	43 %	42 %	2,1 %
DÉSIGNATION				
Fondation	15 %	51 %	35 %	0,8 %
Œuvre de bienfaisance	15 %	42 %	43 %	2,3 %
REVENUS ANNUELS				
Entre 30 000 \$ et 149 999 \$	14 %	52 %	35 %	1,9 %
Entre 150 000 \$ et 499 999 \$	16 %	38 %	46 %	2,2 %
Entre 500 000 \$ et 1 499 999 \$	12 %	36 %	52 %	3,1 %
Entre 1 500 000 \$ et 4 999 999 \$	21 %	40 %	39 %	1,2 %
5 000 000 \$ ou plus	10 %	48 %	42 %	1,9 %
SECTEUR D'ACTIVITÉ				
Arts, culture, sport et récréation	13 %	45 %	42 %	2,8 %
Enseignement et recherche	11 %	50 %	40 %	2,1 %
Santé	14 %	45 %	41 %	2,4 %
Services sociaux	17 %	41 %	42 %	1,8 %
Octroi de subventions et promotion du bénévolat	15 %	46 %	38 %	1,2 %
Autre	16 %	41 %	43 %	2,0 %
Inconnu	15 %	34 %	51 %	2,6 %
RÉGION				
Colombie-Britannique	12 %	43 %	45 %	2,5 %
Alberta	16 %	44 %	40 %	2,9 %
Prairies	6 %	48 %	45 %	2,6 %
Ontario	16 %	42 %	43 %	2,1 %
Québec	18 %	42 %	39 %	0,7 %
Atlantique	13 %	46 %	41 %	4,1 %
NOMBRE D'EMPLOYÉS RÉMUNÉRÉS				
Aucun employé rémunéré	21 %	56 %	23 %	0,0 %
1 à 4	13 %	43 %	44 %	2,5 %
5 à 9	16 %	37 %	47 %	3,0 %
10 à 24	15 %	40 %	45 %	1,8 %
25 à 99	8 %	46 %	46 %	2,6 %
100 ou plus	18 %	43 %	38 %	1,5 %

groupe à l'autre, il n'y a que quelques différences intergroupes qui sont statistiquement significatives. Par exemple, on n'a constaté aucune tendance statistiquement significative en ce qui concerne les changements prévus dans les revenus selon l'importance des revenus annuels (voir Tableau 3). De même, la seule tendance statistiquement significative observée en fonction de la taille du personnel rémunéré était que le changement moyen prévu parmi les organismes sans aucun employé rémunéré était de 0 %, par rapport à 2,5 % parmi les organismes comptant 1 à 4 employés rémunérés, 3 % parmi ceux comptant 5 à 9 employés et 2,6 % parmi ceux comptant 25 à 99 employés. D'autres différences intergroupes observées selon la taille du personnel rémunéré n'étaient pas assez élevées pour être statistiquement significatives. Ceci est généralement le cas de tous les autres regroupements possibles des organismes de bienfaisance (à savoir en fonction du principal secteur d'activité, de la région et de la désignation). Même lorsqu'on observe uniquement le niveau de directionnalité des changements prévus (c'est-à-dire si les revenus gagnés augmenteront, diminueront ou resteront stables), quelques tendances se dégagent clairement. Quelques groupes isolés d'organismes de bienfaisance se démarquent, mais il y a peu ou pas de tendances identifiables. Par exemple, les œuvres de bienfaisance sont statistiquement plus susceptibles de prédire une augmentation du pourcentage des revenus totaux en provenance des activités rémunératrices (environ 43 % d'entre eux ont prédit cela, par rapport à 35 % des fondations; voir Tableau 3). De même, les organismes de bienfaisance dans les Prairies étaient beaucoup moins susceptibles que les organismes de bienfaisance dans d'autres régions de prévoir un déclin du rôle du revenu gagné et les organismes n'ayant aucun employé rémunéré étaient moins susceptibles de prévoir un accroissement. Cependant, aucune

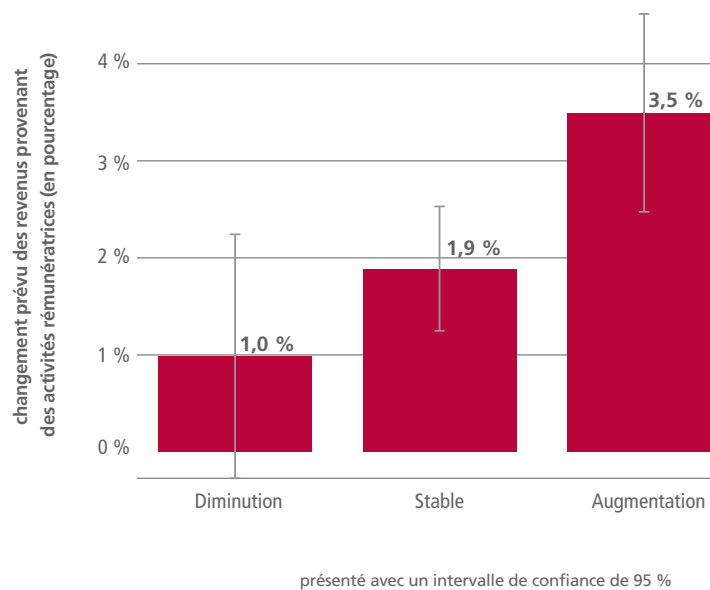


Figure 12. Les prédictions concernant l'évolution future du revenu gagné semblent être fondées sur l'expérience antérieure.

tendance statistiquement significative n'a été constatée quant aux dimensions organisationnelles, telles que la taille — les plus petits organismes de bienfaisance étaient plus susceptibles que d'autres de prédire que le rôle du revenu gagné demeurerait stable, tandis que ceux ayant des revenus annuels entre 500 000 et 1 499 999 dollars étaient plus susceptibles que d'autres organismes de prévoir une augmentation, et ceux ayant des revenus annuels entre 1,5 millions et un peu moins de 5 millions de dollars étaient plus susceptibles que les grands et les petits organismes de bienfaisance de prévoir une diminution. En somme, il y a très peu d'indications qui donnent à penser que les caractéristiques démographiques habituelles des organismes de bienfaisance jouent un rôle prévisible dans l'avenir potentiel du revenu gagné, du moins selon l'opinion des participants au sondage.

Bien que les caractéristiques démographiques des organismes de bienfaisance ne semblent pas avoir une influence prononcée sur les prévisions portant sur le potentiel du revenu gagné, il semble y avoir des liens entre ces prévisions et d'autres aspects des activités rémunératrices. Par exemple, les organismes qui font état d'augmentations antérieures dans le pourcentage des revenus provenant des activités rémunératrices ont tendance à prévoir des augmentations plus importantes dans le pourcentage des revenus organisationnels produits par des activités rémunératrices au cours des trois prochaines années. Ceux qui avaient connu une augmentation des revenus gagnés ont prédit que le pourcentage des revenus totaux provenant des activités rémunératrices augmenterait en moyenne de 3,5 %, par rapport à l'augmentation moyenne de 1,0 % prévue par les organismes qui avaient connu une diminution

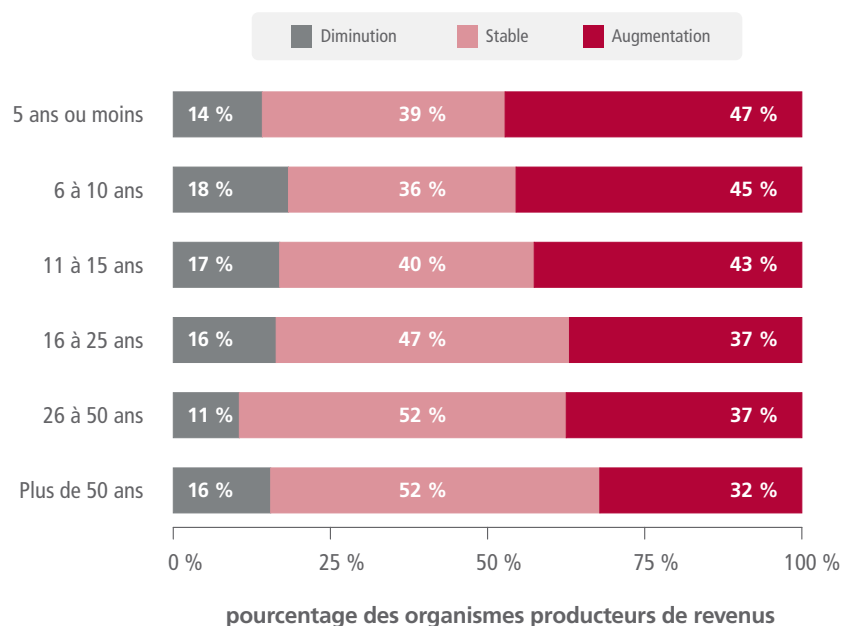


Figure 13. Les organismes de bienfaisance qui s'engagent dans des activités rémunératrices pendant de plus longues périodes sont moins optimistes dans leurs prédictions.

(voir Figure 12). De même, la probabilité de prédire que les activités rémunératrices joueraient un rôle constant dans les finances de l'organisation semble augmenter avec la durée de l'activité. Un peu plus de la moitié des organismes de bienfaisance dont l'activité rémunératrice la plus rentable s'exerce depuis plus de 25 ans n'ont prédit aucun changement dans le pourcentage du total des revenus provenant des activités rémunératrices, comparativement à 39 % des organismes qui exercent leur activité la plus rentable pendant cinq ans ou moins (voir Figure 13). Les organismes de bienfaisance qui s'engagent dans des activités rémunératrices durant des périodes plus courtes sont significativement plus optimistes. En effet, près de la moitié des organismes exerçant des activités rémunératrices pendant cinq ans ou moins ont prédit des augmentations, par rapport à un peu moins du tiers des organismes exerçant des activités pendant plus de 50 ans.

RÉSUMÉ ET CONCLUSION

Compte tenu des sections précédentes du rapport, il est clair que les activités rémunératrices sont extrêmement courantes parmi les organismes de bienfaisance canadiens et qu'ils sont un élément clé de la mosaïque de revenus pour bon nombre d'entre eux. Étant donné que la plupart des observateurs sont généralement pessimistes quant à la possibilité d'augmentations importantes du financement provenant d'autres sources (le gouvernement, les dons, etc.) (Mulholland et al., 2011), on comprend très bien l'intérêt accru à l'égard du potentiel du revenu gagné.

Cependant, les résultats de ce rapport montrent clairement que le potentiel du revenu gagné ne devrait pas être accepté sans esprit critique par les leaders d'opinion et les intervenants au sein du secteur. Le fait que les occasions de revenus sont nettement moins attrayantes pour certains groupes d'organismes (par exemple, ceux n'ayant aucun employé rémunéré) indique que les activités rémunératrices ne sont pas applicables dans tous les cas. Le rôle du revenu gagné, qui est généralement modeste chez la plupart des organismes de bienfaisance, laisse croire que la majorité des organismes auraient de la difficulté à combler des manques à gagner d'autres sources importantes de revenus par des activités rémunératrices. Par ailleurs, alors que les augmentations du rôle joué par le revenu gagné sur le plan financier indiquent que les activités rémunératrices pourraient représenter une stratégie durable de production de revenus pour au moins quelques organismes, les augmentations au fil du temps sont généralement plutôt faibles. Cela porte à croire qu'il serait difficile pour les organismes de bienfaisance d'augmenter les revenus gagnés assez rapidement pour couvrir des baisses ou même pour maintenir d'autres sources de revenus. Cette interprétation est étayée par les prévisions des dirigeants sondés, qui sont collectivement conscients de l'importance financière d'une augmentation des revenus gagnés, d'au moins deux points de pourcentage, au cours des trois prochaines années. À certains égards, il est révélateur que les dirigeants des organismes qui s'engagent dans des activités rémunératrices pendant le plus longtemps, et qui, par ailleurs, réussissent généralement mieux à financer leur organisme au moyen du revenu gagné, aient des prédictions prudentes quant à l'évolution du rôle financier du revenu gagné.

ANNEXE A

Comparaison entre les données de l'Enquête sectorielle et celles du T3010

6 Un peu plus de 34 000 organismes de bienfaisance enregistrés ont été identifiés comme étant dans le champ d'enquête en 2011 (c.-à-d., ils avaient des revenus annuels de 30 000 \$ ou plus et ne constituent pas de groupes religieux).

Afin de mieux comprendre comment les répondants à notre enquête se comparent aux organismes de bienfaisance de façon plus générale, nous avons comparé les réponses de l'enquête avec les données des Déclarations T3010 de 2011 produites par les organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête.⁶ En bref, il semble que les répondants à notre enquête sont un peu plus susceptibles de s'engager dans des activités rémunératrices que les organismes de bienfaisance en général. Un peu plus des trois quarts des répondants au sondage participent à des activités rémunératrices, alors qu'un peu plus de la moitié des organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête ont reçu des revenus en provenance de sources qui correspondraient à la définition des activités rémunératrices utilisée dans le cadre de ce travail de recherche (voir Figure A-1). Nous croyons que ces différences s'expliquent principalement par deux facteurs :

1. Le questionnaire de l'enquête couvre un plus grand nombre d'activités rémunératrices spécifiques que ne le fait la déclaration T3010. Cela a probablement contribué au taux élevé d'activités rémunératrices, mais n'explique pas les différences en ce qui concerne les frais d'adhésion et les revenus de location (voir Figure A-1).



Figure A-1. Comparaison des activités rémunératrices, Enquête sectorielle par rapport aux Déclarations T3010.

2. Les organismes de bienfaisance ayant un relativement grand nombre d'employés rémunérés sont surreprésentés dans l'échantillon de l'enquête, par rapport à la population des organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête (voir Tableau A-1). Comme il est décrit dans le corps du rapport, la taille du personnel est un important indicateur de la probabilité qu'un organisme de bienfaisance s'engage dans des activités rémunératrices. Les organismes ayant un relativement grand nombre d'employés sont

Table A-1. Répartition des répondants à l'Enquête sectorielle et des organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête selon des caractéristiques démographiques clés.

	Enquête sectorielle	T3010
DÉSIGNATION		
Fondation	16 %	16 %
Œuvre de bienfaisance	84 %	84 %
REVENUS ANNUELS		
Entre 30 000 \$ et 149 999 \$	37 %	36 %
Entre 150 000 \$ et 499 999 \$	27 %	27 %
Entre 500 000 \$ et 1 499 999 \$	18 %	18 %
Entre 1 500 000 \$ et 4 999 999 \$	10 %	10 %
5 000 000 \$ ou plus	8 %	8 %
SECTEUR D'ACTIVITÉ		
Arts, culture, sport et récréation	15 %	15 %
Enseignement et recherche	12 %	12 %
Santé	10 %	11 %
Services sociaux	25 %	32 %
Octroi de subventions et promotion du bénévolat	18 %	18 %
Autre	13 %	12 %
Inconnu	8 %	0 %
RÉGION		
Colombie-Britannique	15 %	15 %
Alberta	11 %	10 %
Prairies	9 %	9 %
Ontario	34 %	34 %
Québec	23 %	24 %
Atlantique	8 %	8 %
NOMBRE D'EMPLOYÉS RÉMUNÉRÉS		
Aucun employé rémunéré	15 %	33 %
1 à 4	36 %	21 %
5 à 9	18 %	12 %
10 à 24	15 %	14 %
25 à 99	10 %	13 %
100 ou plus	7 %	7 %

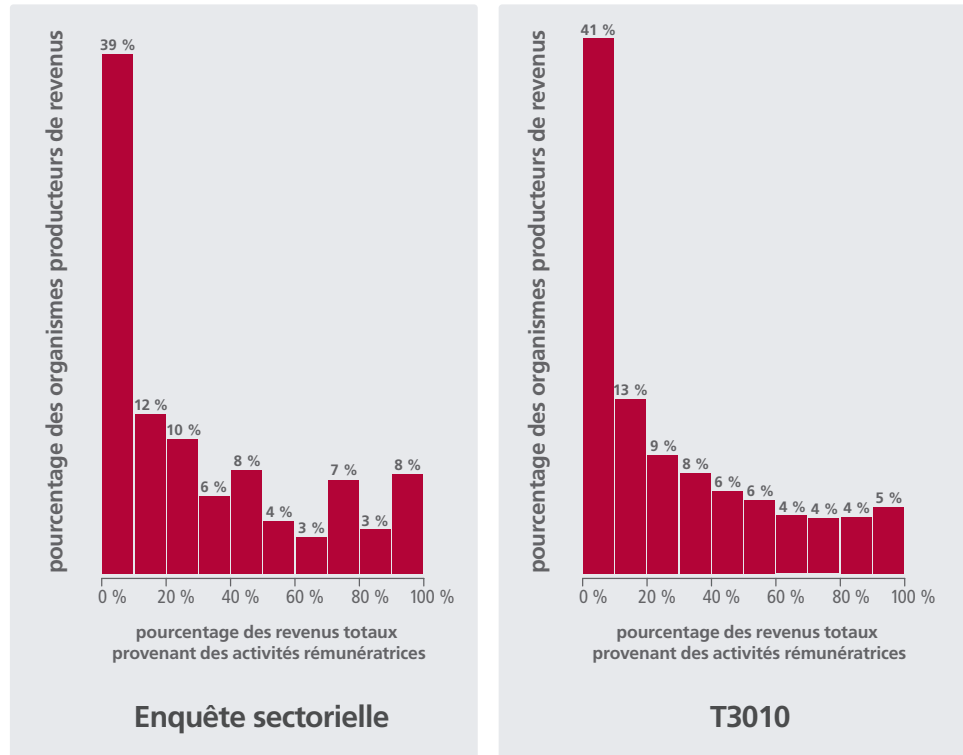


Figure A-2. Répartition des organismes de bienfaisance, en pourcentage, selon les revenus provenant des activités rémunératrices. L'Enquête sectorielle en comparaison avec les Déclarations de renseignements T3010

beaucoup plus susceptibles de générer des revenus. La différence entre les taux observés est en grande partie attribuable au fait que ces organismes sont nettement surreprésentés dans l'échantillon de l'enquête.

Même si les participants au sondage sont plus susceptibles d'exercer des activités rémunératrices, le revenu gagné semble être à peu près aussi important sur le plan financier parmi les organismes sondés que parmi les organismes de bienfaisance en général. Le revenu gagné représente en moyenne 31 % des revenus annuels des organismes sondés, comparativement à 28 % parmi les organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête. En outre, en tenant compte des différences dans la taille de l'échantillon, les distributions des pourcentages des revenus provenant des activités rémunératrices parmi les répondants au sondage et les organismes de bienfaisance dans le champ d'enquête sont pratiquement identiques (voir Figure A-2). Étant donné cette similitude et la similitude des distributions des divers types d'organismes de bienfaisance, qui sont attribuables à notre stratégie de pondération (voir Tableau A-1), nous ne voyons aucune raison de croire que les organismes producteurs de revenus participant à l'enquête diffèrent des organismes de bienfaisance en général.

RÉFÉRENCES CITÉES

Hall, Michael H., de Wit, Margaret L., Lasby, David, McIver, David, Evers, Terry, Johnston, Chris, et McAuley, Julie. (2005). *Force vitale de la collectivité : faits saillants de l'Enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles*. Ottawa (Ontario) : Statistique Canada.

Imagine Canada. (2012). *Sommet canadien des OSBL : Rapport sur le Sommet, février 2012*. Toronto : Auteur.

Imagine Canada. (2013). *Cadre du revenu gagné*. Toronto : Auteur.

Lasby, David. (2011). What T3010 Data Tell us about Charity Financing. *The Philanthropist*, 24(2), 155-160.

Mulholland, Elizabeth, Mendelsohn, Matthew, et Shamshiri, Negin. (2011). *Strengthening the Third Pillar of the Canadian Union: In intergovernmental agenda for Canada's charities and nonprofits*. Toronto: Mowat Centre, School of Public Policy & Governance, University of Toronto.