



DOUBLER L'IMPACT

RAPPORT ANNUEL 2016 – 2017



Table des matières

Notre impact : 2013 – 2017	1
Messsage de la présidente de notre C.A. et de notre présidente-directrice générale	3
Mission et vision	4
Initiatives clés :	
Nouveaux outils de données et de technologie	5
Renforcer le secteur caritatif	7
Amélioration continue	9
Nos défis et nos opportunités	10
Rapport financier	11
La voix de nos organismes de bienfaisance et de nos donateurs	14
Merci à nos sympathisants	16
Gouvernance	17
Personnel et dirigeants	18

Notre impact : 2013-2017

Une croissance accélérée qui a doublé notre impact

« Lorsque je suis devenue présidente-directrice générale de CanaDon, en mai 2013, il était évident que l'impact de CanaDon pouvait être accru de façon extraordinaire, dit Marina Glogovac. Cette année, comparativement à 2013, le montant des dons que nous traitons pour les organismes de bienfaisance canadiens a presque doublé, et les possibilités d'accroître notre impact sont encore énormes. »



138 M\$

de dons cette année, 92 %
de plus qu'en 2013



17 400

organismes de
bienfaisance comptent sur
nos outils et services, 4500
de plus qu'en 2013



405 000

Canadiens ont fait des dons
via CanaDon cette année,
192 000 de plus qu'en 2013



420 000

Canadiens communiquent
maintenant avec nous
par courriel

Augmentation des dons stratégiques et renforcement des capacités des organismes



Dons mensuels : Maintenant 33 % des transactions



Dons de titres : 6,6 M\$ cette année, une augmentation de 101 % par rapport à 2013



Plateformes pour les campagnes entre pairs et pour les événements : Maintenant 5 % de notre revenu total, alors qu'elles ont été lancées il y a seulement deux ans



Webinaires, livres blancs et formation en ligne : 8 000 participants cette année — nous avons plus que doublé notre impact dans ce domaine



Nouveaux partenariats : Nous avons favorisé les programmes de don avec un groupe diversifié et grandissant de partenaires, notamment YourCause, Salesforce, Elections Saskatchewan et PayPal

Nos réalisations : 2013-2017

Pour les donateurs

- Blogue Une vie généreuse :**
On y présente plus de 250 histoires caritatives.
- Bulletin électronique pour les donateurs :**
Nous rejoignons plus de 420 000 Canadiens.
- Riche contenu de notre site Web pour les donateurs :**
Plus de 1,7 M de visiteurs uniques annuels (hausse de 203 % par rapport à 2013).
- Pages de campagne des organismes :**
On y souligne les besoins des organismes en matière de collecte de fonds.
- Guide de cadeaux de bienfaisance :**
Idées-cadeaux proposées par des organismes de toute taille.
- Pages de collecte de fonds :**
Nouvelle présentation facilitant la découverte et le partage.
- Soutien aux municipalités et aux bandes des Premières Nations :**
Ces groupes peuvent maintenant profiter de nos outils.
- Pages d'impact des organismes :**
Pour inspirer les 73 % des donateurs disant qu'ils donneraient davantage s'ils connaissaient l'impact d'un organisme.
- Outils de découverte pour les donateurs :**
Les outils Découverte personnalisée et Populaire en ce moment aident les donateurs à trouver une cause.
- Données sur les revenus et dépenses des organismes :**
Des données clés de l'ARC tirées des déclarations T3010 des organismes sont indiquées sur toutes les pages de profil.

2013

2017

Pour les organismes de bienfaisance

- Nouveaux formulaires de don personnalisables :**
Basés sur les meilleures pratiques de commerce électronique.
- Blogue La vie caritative :**
Conseils pour les collectes de fonds, information sur les produits et sur le secteur caritatif.
- Dons de titres :**
Facilités pour tous les organismes de bienfaisance.
- Campagnes entre pairs à des fins sociales :**
Une solution robuste qui a facilité à date plus de 1 100 marches, courses et autres événements pour une bonne cause!
- Cours de marketing numérique :**
Niveau débutant et intermédiaire sur l'acquisition et la rétention des donateurs, les analyses et les médias sociaux.
- Information exhaustive et rapports améliorés :**
Rapports déjà prêts pour les cinq plus importantes CRM, plus des rapports comparatifs très détaillés sur les organismes.
- Plateforme d'événements avec billets :**
Avec des capacités avancées pour la délivrance de reçus, utilisée par plus de 500 organismes.
- Formulaires de don incorporables :**
Nouveauté offrant des options avancées de valorisation de la marque, de sorte que les donateurs ne quittent jamais le site de l'organisme.
- Outil impact et éducation pour les organismes :**
Les organismes peuvent communiquer leur impact et leurs résultats aux donateurs.
- Continuellement de nouvelles fonctions :**
Inscription payante aux campagnes entre pairs, collectes de fonds par des tiers, reçus au nom des organismes, personnalisation des courriels, etc.
- Programme d'éducation continue :**
Webinaires réguliers, livres blancs, bulletins électroniques, blogues, etc.

Message de la présidente de notre C.A. et de notre présidente-directrice générale



Marina Glogovac,
présidente-directrice générale,
CanaDon

En 2017, nous avons continué à récolter les fruits de nos efforts des quatre dernières années afin de réinventer CanaDon. Au cours des 13 premières années qui ont suivi son lancement, l'équipe avait déjà accompli un travail formidable et fait de CanaDon l'une des premières plateformes pour les dons au Canada, grâce à une offre exceptionnelle d'outils pour les organismes de bienfaisance et pour les donateurs canadiens.

Mais il y avait des lacunes. La technologie évolue à une vitesse fulgurante et nous ne pouvions pas offrir aux organismes ce dont ils avaient besoin pour réussir en une ère numérique, ni répondre aux attentes des donateurs qui elles aussi se transformaient rapidement.

Nous avons donc procédé à un changement. Avec une nouvelle présidente-directrice générale et une équipe élargie ayant l'expertise nécessaire en technologie, innovation et commerce électronique, nous avons travaillé d'arrache-pied afin de renforcer notre infrastructure et d'élaborer de nouveaux outils pour les organismes et les donateurs. Tout ce travail nous a amenés à accroître notre effectif qui, depuis 2013, est passé de 12 à 30 employés hautement qualifiés. Le plus beau, c'est que nous avons fait tout cela en maintenant des tarifs abordables pour les organismes de bienfaisance (nous avons même réduit ces tarifs en 2015).

Pour le prochain exercice financier, nous continuerons à mettre l'accent sur les outils qui satisfont les besoins de nos utilisateurs. Nous innoverons avec de nouveaux tableaux de bord de données, tant pour les donateurs sur CanaDon que pour le public, et nous produirons et publierons un nouveau rapport annuel sur les dons afin d'examiner de façon approfondie et interactive l'état du secteur caritatif au Canada.

Nous avons commencé un nouveau cycle de développement stratégique. Nous avons consulté de nombreux intervenants du secteur (entre autres les organismes que nous servons) et ce long processus, qui nous permet d'évaluer minutieusement nos idées et nos hypothèses, explorera les besoins des organismes et des donateurs, et orientera nos choix stratégiques dans le contexte des sphères caritative et technologique actuelles. Ce processus sera itératif et souple, afin que nous puissions réagir adéquatement aux changements dans cet environnement.

Par son engagement qui vise à renforcer les capacités des organismes de bienfaisance tout en stimulant la générosité des donateurs, CanaDon est un acteur unique et essentiel dans un marché où fourmillent les jeunes entreprises technologiques et les fournisseurs de services à but lucratif. En augmentant notre effectif, nous avons davantage mis l'accent sur le développement et l'amélioration des ressources humaines, des capacités organisationnelles et de l'infrastructure, afin de bâtir une organisation solide et durable pour l'avenir.

Enfin, cette année, nous avons eu l'honneur de recevoir le Prix de l'entrepreneur d'EY, mention spéciale 2016, décerné à des entreprises sociales. Avec ce prix prestigieux, EY reconnaît la place unique de CanaDon dans les secteurs caritatif et privé au Canada.

Nous avons **doublé notre impact** ces quatre dernières années, et nous ne ralentirons pas la cadence de sitôt parce que nous avons encore beaucoup à faire.



Sue Tomney,
présidente du C.A., CanaDon

Mission et vision



Notre mission

Informar, inspirer et mettre en contact les donateurs et les organismes de bienfaisance, et démocratiser l'accès à une technologie efficace et à une solide éducation dans le secteur caritatif.

Notre vision

Une société où tous les Canadiens ont à cœur de faire des dons et de contribuer au secteur caritatif, et où tous les organismes de bienfaisance, quelle que soit leur taille, sont en mesure d'accroître leur impact.

Notre singularité

En démocratisant l'accès à une technologie efficace et en renforçant les capacités numériques dans le secteur caritatif, nous rendons plus autonomes et résilients les organismes de toute taille afin qu'ils puissent mieux remplir leur mission.

Nous prenons au sérieux notre rôle dans le secteur caritatif, en veillant à ce que tous les organismes aient accès aux outils de collecte de fonds en ligne et à l'éducation dont ils ont besoin pour réussir.

La plupart des organismes de bienfaisance canadiens sont petits : 80 % ont des revenus inférieurs à 500 000 \$ par année; 86 % ont cinq employés ou moins; et 48 % sont gérés uniquement par des bénévoles. Presque tous ces organismes comptent sur des employés ou des bénévoles dévoués, mais ils sont généralement sous-financés et, en cette ère numérique,

ils n'ont pas le temps, les compétences ni les ressources pour livrer concurrence aux autres organismes afin d'obtenir du financement.

En leur fournissant des outils conviviaux, abordables, efficaces et accessibles, conçus par des spécialistes du commerce électronique, nous permettons aux organismes de se moderniser, d'aller au-devant des donateurs, et d'avoir plus de temps à consacrer à leur mission cruciale.

En plus d'offrir aux organismes les outils et l'éducation nécessaires, nous mobilisons les Canadiens par l'entremise de notre site Web convivial qui les relie aux organismes. Notre site inspire les donateurs canadiens à se montrer plus généreux : ils peuvent y découvrir des organismes qui répondent à leurs intérêts, des histoires touchantes concernant ces organismes, de l'information au sujet des dons, et on leur offre plusieurs moyens de faire des dons.

Initiatives clés : Nouveaux outils de données et de technologie

Pour découvrir facilement et aider les organismes soutenant les peuples autochtones ou gérés par les Autochtones

En cette époque de sensibilisation au besoin de réconciliation avec les peuples autochtones au Canada, nous savions qu'il était essentiel pour les Canadiens de trouver facilement des organismes soutenant des peuples autochtones ou gérés par des Autochtones, et de pouvoir appuyer directement le travail des bandes des Premières Nations.

C'est pourquoi nous avons ajouté à notre site les donataires reconnus (organisations qui, en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, ne sont pas des organismes de bienfaisance enregistrés, mais qui peuvent délivrer des reçus officiels de don), spécifiquement les bandes des Premières Nations et les municipalités. Nous avons aussi ajouté à notre site une nouvelle catégorie de recherche pour les peuples autochtones afin d'aider les donateurs à les découvrir facilement.

[Parcourez la catégorie Peuples autochtones sur notre site.](#)

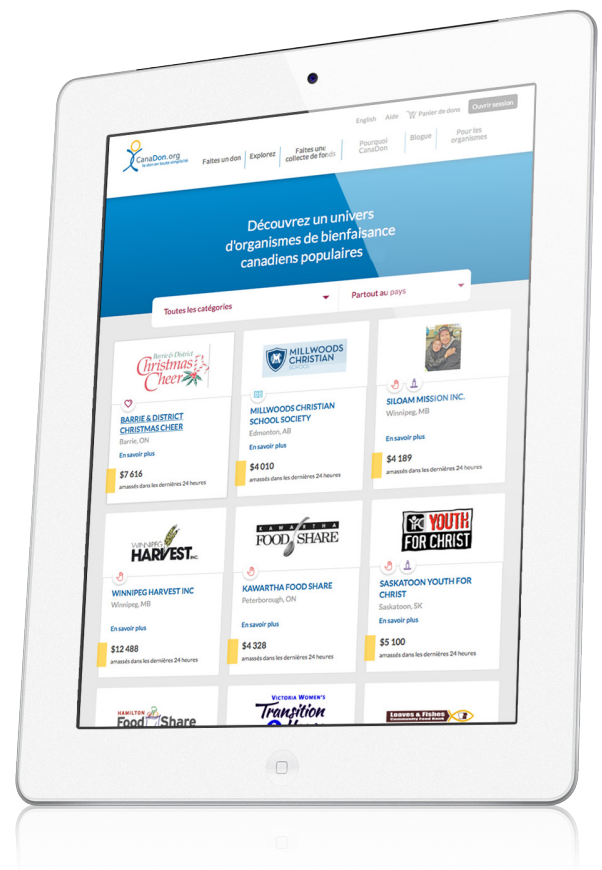
Outils de découverte pour les donateurs

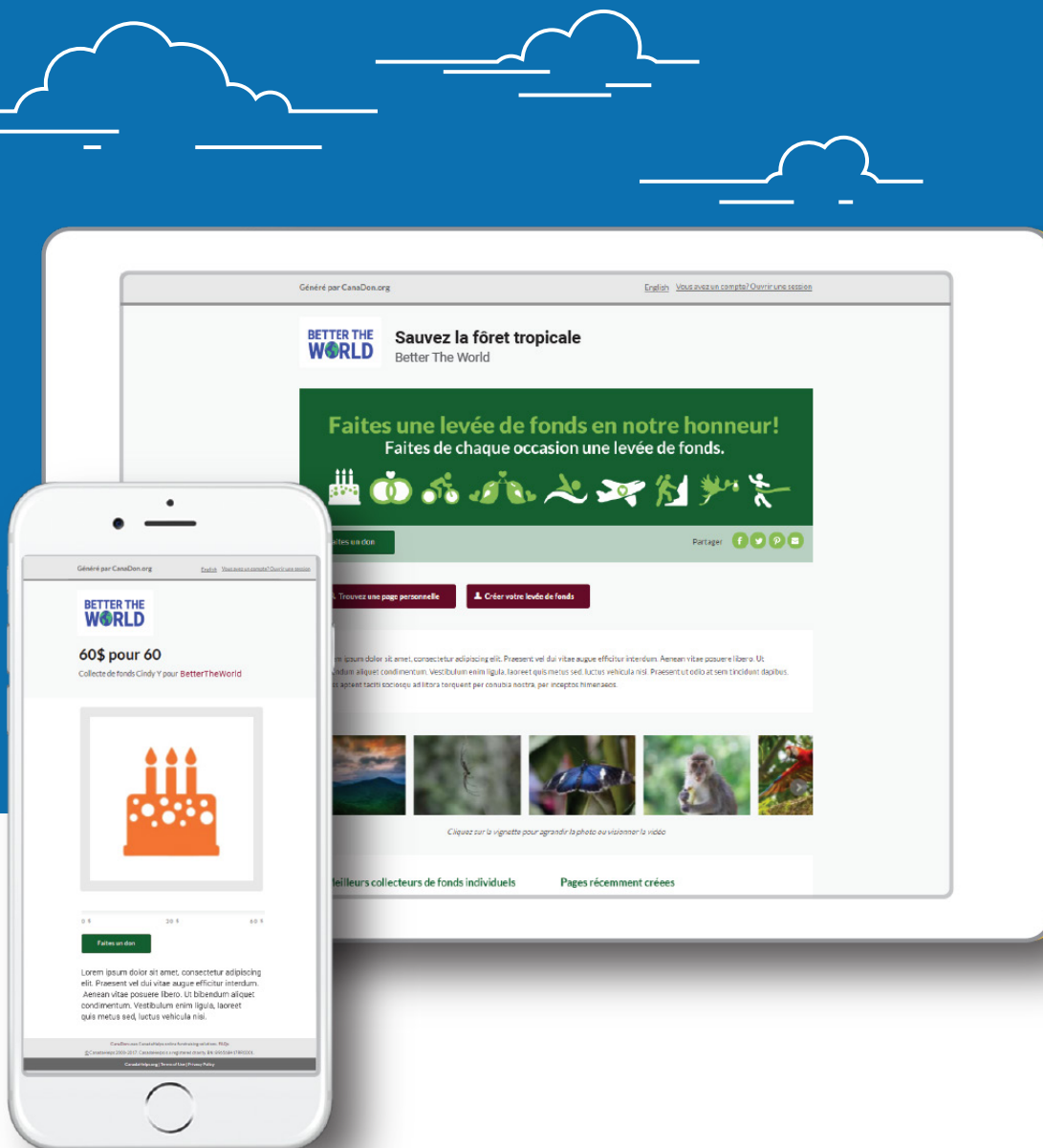
Cette année, nous avons lancé deux outils de données novateurs sur notre site Web, afin d'aider les donateurs à découvrir et soutenir de nouveaux organismes de bienfaisance :

- 1 Découverte personnalisée** est une fonctionnalité utilisée dans tout le site CanaDon, sur la page Découverte personnalisée et dans les comptes des donateurs; cet outil recommande des organismes aux donateurs en se basant sur leur comportement (dons passés, visites des profils des organismes et recherches).
- 2 Populaire en ce moment** est une page de notre site Web qui fournit des données en temps réel (organisations qui ont reçu des dons récemment ou très fréquemment, ou des montants importants) afin d'encourager les donateurs à découvrir de nouveaux organismes.

Ces outils s'appuient sur les tableaux de bord des organismes et sur les rapports comparatifs que nous avons inaugurés la première année de notre projet trisannuel de données, financé par la Fondation Trillium de l'Ontario.

Par ailleurs, nous avons amélioré l'expérience de [navigation dans les campagnes](#) des organismes et offert un moyen similaire de découvrir les pages des campagnes mises sur pied par des Canadiens, afin de faciliter la découverte de ces initiatives de collecte de fonds sur notre site Web.





Collectes de fonds par des tiers

Anniversaires, commémorations, galas — ce ne sont là que quelques-unes des occasions qui inspirent les gens à lancer des collectes de fonds indépendantes pour les causes qui leur sont chères. Grâce à notre nouvel outil Collectes de fonds par des tiers, les sympathisants ont ce dont ils ont besoin pour lancer une collecte de fonds au nom d'un organisme, lequel conserve le contrôle quant à l'aspect des pages de collecte de fonds. Cet outil, qui est une extension de notre plateforme de campagnes entre pairs, est facile à utiliser et offre plusieurs options : valorisation de la marque, couleurs, images déjà prêtes, délivrance automatique de reçus, communications par courriel et rapports complets.

Initiatives clés : Renforcer le secteur caritatif

3^e
ANNÉE

Grand défi caritatif canadien

Chaque dollar donné en juin obtenait à un organisme une chance de gagner le grand prix de 10 000 \$. En une période creuse de l'année pour les collectes de fonds, cette campagne annuelle, cofondée avec la Fondation DONN3, a permis d'accroître les dons aux organismes participants en fournissant à ceux-ci une importante occasion de mobiliser leurs sympathisants pour leur cause, particulièrement dans les médias sociaux.

En juin, les dons ont augmenté de 24 % comparativement à l'année précédente, et de 83 % comparativement à juin 2014, alors que 77 785 généreux donateurs ont offert un montant total de 9 988 224 \$ à 10 015 organismes.



4^e
ANNÉE

Mardi je donne :

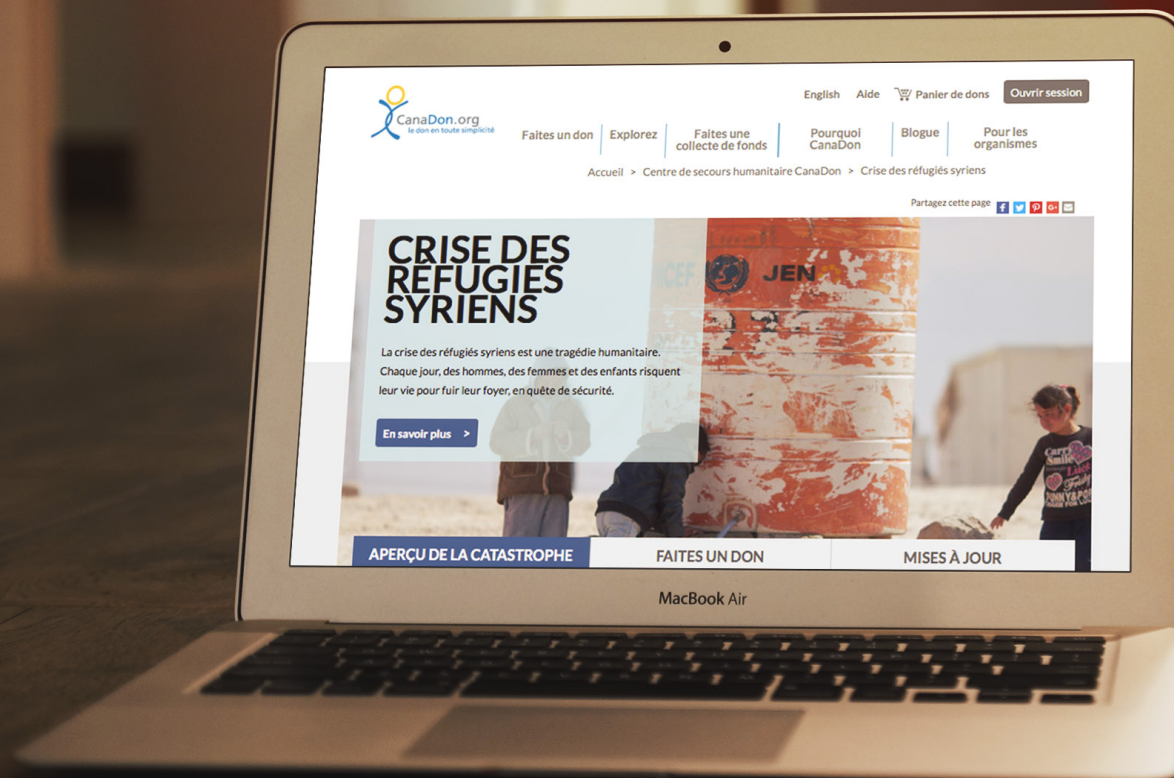
En 2016, Mardi je donne a été célébré dans 98 pays à travers le monde. Au Canada, plus de 5 700 partenaires y ont participé, dont des organismes de bienfaisance, de petites entreprises et d'importantes sociétés. Comparativement à la moyenne quotidienne des dons offerts avant le lancement de Mardi je donne, lors de l'édition 2016 CanaDon a recueilli sept fois plus de dons et huit fois plus de nouveaux donateurs.

Dans 30 villes, des citoyens engagés ont organisé des mouvements civiques pour stimuler la générosité localement en impliquant des écoles, des entreprises, des organismes de bienfaisance et des Canadiens ordinaires. Dans chaque collectivité, les gestes de bonté et la charité ne se limitaient pas aux dons en argent :



- 8 479 Canadiens ont reçu une carte-cadeau CanaDon d'une valeur de 3 \$
- 1 371 câlins ont été distribués à Halifax afin de soutenir des organismes de bienfaisance
- 300 bols de soupe ont été servis à des Vancouvérois à faible revenu
- 73 dons de sang + 5 inscriptions pour le don d'organe ont été faits à Waterloo
- 60 jouets ont été achetés pour l'hôpital des enfants de Winnipeg
- 16 sacs de nourriture pour lapins, poules et chats ont été donnés dans l'Okanagan
- 500 repas ont été servis à des sans-abri à Montréal

Nous avons constaté l'impressionnant impact cumulatif généré au Canada par Mardi je donne depuis que nous avons lancé cet événement avec un autre organisme en 2013 : les dons ont augmenté de 353 % (une hausse de 1 719 % pour les organismes participants), et les nouveaux donateurs ont augmenté de 422 % (par rapport à 2012, année précédant le lancement de Mardi je donne).



Secours en cas de crise

La générosité des Canadiens lorsque surviennent des crises est inspirante, alors que des dizaines de milliers d'entre eux augmentent un peu plus leur budget de don pour apporter leur aide lorsqu'une crise survient à l'étranger ou au pays. Cette année, nous avons activé notre Centre de secours humanitaire pour trois crises internationales : la famine au Soudan du Sud, la crise des réfugiés syriens et l'ouragan Matthew. Nous avons aussi mis à jour le site de notre Centre de secours humanitaire afin de l'intégrer à notre site principal, ce qui permet aux donateurs de le découvrir plus facilement et à notre équipe de lancer plus rapidement des microsites lorsque le temps presse.

Voir le nouveau Centre de secours humanitaire CanaDon.



Éducation des organismes

Le renforcement des capacités des petits et moyens organismes est au cœur de notre mandat. Nous continuons à mettre l'accent sur l'éducation des organismes : cette année, nous avons publié de nouveaux livres blancs pour la collecte de fonds (trois en anglais et deux en français) qui ont été téléchargés près de 3 300 fois; et nous avons organisé 11 webinaires pour le renforcement des capacités, qui ont attiré plus de 4 600 participants.

Près de 150 nouveaux organismes ont suivi notre cours en ligne pour l'acquisition et la rétention des donateurs, qui vaut maintenant 3 points de formation continue pouvant mener au titre de CFRE (Certified Fund Raising Executive, ou directeur de collecte de fonds).

Initiatives clés : Amélioration continue

Mise en conformité à la version 3.2 des PCI DSS

Chaque année, nous révisons en profondeur nos pratiques de sécurité afin d'assurer notre conformité aux normes PCI DSS (normes de sécurité sur les données de l'industrie des cartes de paiement), une certification annuelle basée sur des normes de sécurité visant à protéger les données des détenteurs de cartes de paiement, qui est supervisée par le Payment Card Industry Security Standards Council.

En plus de mettre en application les nouvelles normes PCI, nous surveillons continuellement les nouvelles menaces à la sécurité en ligne, et nous mettons en place les meilleures pratiques de l'industrie pour protéger les données que nous gérons et pour assurer la durabilité continue de ceux que nous servons.

Amélioration constante du service à la clientèle

Pour améliorer notre service à la clientèle et l'efficacité de notre équipe, nous avons élaboré plusieurs petits outils technologiques essentiels qui permettent à notre équipe de répondre plus rapidement aux demandes des donateurs et des organismes. Nous avons également terminé la deuxième année d'une initiative consacrée aux reçus fiscaux : au début de janvier, des courriels d'instructions ont été envoyés aux donateurs concernant la réclamation de leurs reçus fiscaux; les donateurs gagnent ainsi du temps et notre équipe peut se concentrer sur des demandes plus complexes.

Amélioration des capacités de production de rapports pour les organismes

Nous avons commencé à offrir trois nouveaux rapports à télécharger sur la gestion de la relation client, pour des outils populaires qu'utilisent les organismes de bienfaisance afin de gérer leurs données sur les donateurs : DonorPerfect, Sumac et Silent Partner Software, en complément de nos rapports actuels pour Raiser's Edge et Salesforce. L'exactitude des rapports et la fidélisation des donateurs sont une composante essentielle des collectes de fonds efficaces, et ces rapports additionnels permettent aux organismes de consacrer moins de temps aux tâches administratives.

Recherche continue de partenariats pour accroître les dons

Nous avons travaillé en partenariat pour promouvoir deux initiatives majeures qui ont injecté 6 M\$ dans le secteur communautaire, ce qui répond à notre objectif de renforcer les capacités et de faire connaître l'impact.

- 1 La compétition du Fonds communautaire Aviva 2016 offrait 1 M\$ pour financer des projets communautaires au pays, dans trois catégories : résilience communautaire, santé communautaire et développement communautaire.
- 2 Le Google.org Impact Challenge permettait aux OSBL et aux organismes de bienfaisance enregistrés de faire connaître leur vision pour l'utilisation de la technologie en vue de bâtir un monde meilleur. Dix organismes gagnants se sont partagé 5 M\$ CA en subventions, en plus de profiter de l'accompagnement de mentors de Google et du LEAP Centre for Social Impact.

Nous avons continué à améliorer notre API et nos partenariats pour les dons hors ligne, entre autres en participant à plusieurs programmes de don pour les employés des bureaux canadiens de grandes sociétés internationales.



Nos défis et nos opportunités

1 Recherche d'un équilibre entre notre croissance et l'abordabilité pour les organismes.

Dans notre situation en tant qu'entreprise sociale caritative et société technologique, nous devons viser la croissance parce que des dizaines de milliers d'organismes comptent sur nous pour leur propre succès dans un monde en constante évolution et de plus en plus dominé par la technologie. Plus forte est notre croissance, plus nous pouvons réinvestir dans nos opérations, et plus nous pouvons accomplir pour les organismes et les donateurs.

Mais nous devons gérer notre croissance et le besoin pour nos services tout en comptant sur une très faible marge de profit (en moyenne, seulement 1,8 % de chaque don revient à CanaDon pour la réalisation de notre mission) et en n'ayant pas accès au capital d'autres sociétés technologiques. Nous devons trouver un équilibre entre notre besoin de faire davantage et notre désir d'investir dans des outils et services qui aideront les organismes et les donateurs, mais sans nécessairement générer un revenu (par exemple, nos rapports comparatifs et nos tableaux de bord pour les organismes, et les tableaux de bord pour les donateurs qui seront lancés plus tard), et avec le souci de maintenir des services simples et abordables pour les petits organismes.

Afin d'atteindre nos objectifs et de concurrencer les très nombreuses plateformes à but lucratif qui profitent d'un bon financement, nous devons embaucher des spécialistes en technologie, en commerce électronique et en marketing numérique. Nous devons rivaliser pour attirer des talents dans le marché hautement compétitif de la technologie, mais sans disposer des ressources financières qu'ont les sociétés technologiques.

La recherche d'un équilibre entre ces priorités concurrentes est au cœur de toutes nos décisions, et constituera un élément clé de notre processus actuel de développement stratégique.

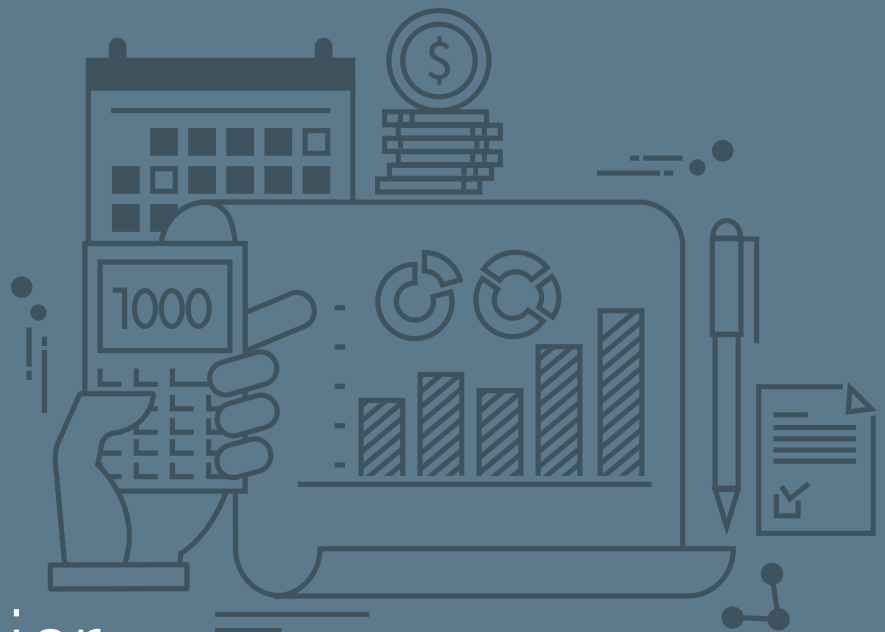
2 L'évolution constante de la sphère caritative.

Microdons. Sociofinancement. Financement des causes, pas nécessairement des organismes. Utilisation du numérique en tout temps. Méfiance à l'endroit des spécialistes et des systèmes établis. Évolution démographique... Avec les nouveaux moyens modernes, la philanthropie telle que nous la connaissions a bien changé!

Le monde évolue et continuera d'évoluer, ce qui représente un défi pour les organismes de bienfaisance. Cette évolution est en grande partie dominée par la technologie et une presque entière dépendance à l'infrastructure numérique, alors que la nouvelle génération de donateurs potentiels possède des habitudes, attentes et préférences différentes. Beaucoup de petits organismes commencent à peine à réfléchir à des stratégies de collectes de fonds numériques, ce qui veut dire qu'ils tirent déjà de l'arrière. La difficulté pour les organismes ne sera pas seulement d'accéder à des outils, mais aussi d'avoir les compétences et les connaissances nécessaires pour utiliser efficacement ces outils afin d'atteindre leurs objectifs.

Le défi pour nous est de rester au fait des tendances émergentes, d'élaborer les outils dont ont besoin maintenant les petits organismes, et de les aider à prendre la place qu'ils doivent occuper dans l'avenir. Nous devons voir le monde à travers les yeux d'une nouvelle génération de donateurs qui n'ont pas les mêmes priorités et stratégies que leurs parents au chapitre des dons. Nous ne pouvons pas nous contenter d'un confortable statu quo et rater la chance de mobiliser ces jeunes, car nous aurions ainsi failli auprès de ces jeunes et auprès des organismes qui ont besoin de leur appui.





Rapport financier

À compter de 2013, les dons via CanaDon ont connu chaque année une hausse importante, et les dons reçus sur notre plateforme depuis son lancement, en 2000, totalisent 772 M\$ recueillis auprès de plus de 1,5 million de Canadiens.

Cette année, plus de 400 000 Canadiens ont offert 138 M\$ à plus de 20 000 organismes et causes qui leur tiennent à cœur. Cela représente une augmentation de 20 % par rapport à l'année précédente, et presque le double des dons que nous avons traités en 2013.

Les dons mensuels continuent à croître en popularité sur CanaDon : 47 000 dons mensuels ont été offerts l'an dernier, ce qui représente 16 % de tous les dons.

Lors du dernier exercice financier, CanaDon a pu constituer une réserve d'exploitation en vue de soutenir l'organisme pendant la période où les liquidités annuelles sont à leur plus bas

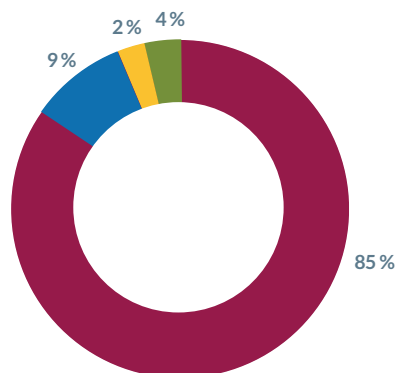
niveau et comme fonds de prévoyance en cas d'une diminution inattendue de financement. Au 30 juin 2017, cette réserve s'élève à 900 000 \$, ce qui permet de couvrir pendant environ trois mois les dépenses moyennes d'exploitation; toutefois, nous voulons mettre de côté une réserve qui permettrait de couvrir pendant au moins six mois les dépenses d'exploitation.

Depuis 2013, nous avons augmenté notre personnel qui est passé de 12 à 30 personnes, ce qui a permis d'augmenter de façon significative les dons traités ainsi que l'engagement des organismes et des donateurs. Nous avons également lancé plusieurs nouveaux outils pour les donateurs et les organismes. Mais nous savons que nous avons encore beaucoup à faire pour réaliser notre mission, c'est pourquoi nous prévoyons accroître encore notre effectif au cours du prochain exercice financier, particulièrement dans les domaines du développement de logiciels et de l'engagement caritatif. Cet investissement pour notre croissance et notre durabilité sera partiellement financé par l'excédent budgétaire de 313 000 \$ du présent exercice financier, ainsi que par un déficit projeté pour le prochain exercice financier.



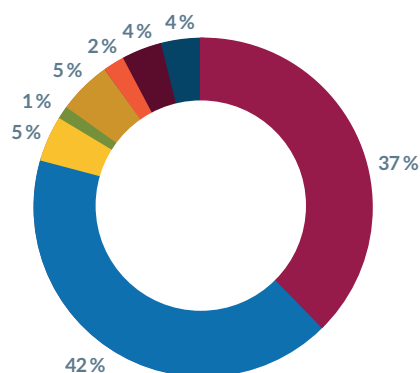
CanaDon s'engage à une transparence financière, et c'est pourquoi nous publions intégralement nos états financiers vérifiés sur notre [**site Web.**](#)

Recettes et charges



Recettes selon le type

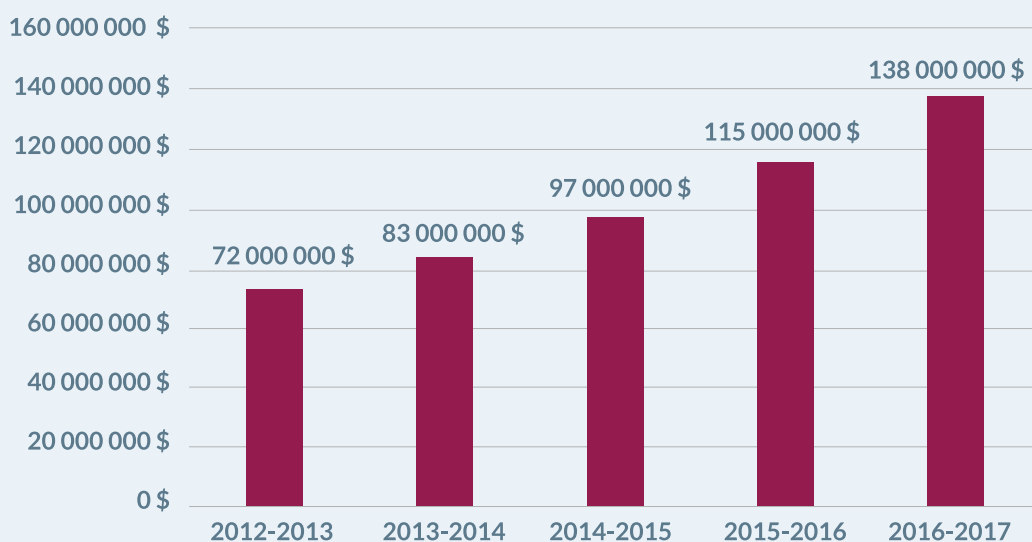
- Frais de transaction pour les dons
- Dons à CanaDon
- Subvention de la Fondation Trillium de l'Ontario
- Autre revenu



Charges selon le type

- Frais bancaires et frais de carte de crédit
- Coûts reliés au personnel
- Marketing et Éducation aux organismes de bienfaisance
- Services juridiques, de vérification et d'assurance
- Honoraires de consultants et d'autres professionnels
- Loyer et droit d'occupation
- Amortissement
- Autres charges

Dons 2013 – 2017



État de la situation financière

ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE AU 30 JUIN 2016	2017	2016
Actif		
Actif à court terme		
Encaisse	243 711 \$	352 587 \$
Dépôt à court terme	1 373 672	857 334
TVH recouvrable	63 307	51 367
Frais payés d'avance	66 311	51 791
	1 747 001	1 313 079
Immobilisations	365 619	397 005
Actif fiduciaire – encaisse	3 453 377	3,735,570
	5 565 997	5 445 654
Passif		
Passif à court terme		
Créditeurs et charges à payer	178 073	104 125
Contributions reportées	93 672	74 784
Tranche à court terme de la dette à long terme	3 500	3 500
	275 245	182 409
Dette à long terme	24 500	28 000
Passif fiduciaire	3 453 377	3 735 570
	3 753 122	3 945 979
Actif Net		
Actif net non affecté	547 256	352 670
Réserve d'exploitation	900 000	750 000
Investi dans des immobilisations	365 619	397 005
	1 812 875	1 499 675
	5 565 997 \$	5 445 654 \$

La voix de nos organismes de bienfaisance et de nos donateurs



Le travail que nous faisons à CanaDon est basé sur les besoins des organismes et des donateurs canadiens. La voix extraordinaire de ces deux groupes se répercute dans notre [blogue Une vie généreuse](#). Nous leur faisons place ici.



Oser apprendre : Une histoire de collecte de fonds publiée sur le blogue Une vie généreuse

Lorsque j'avais 8 ans, j'ai vu une femme lapidée à mort. En tant que fille vivant sous le régime des talibans à Kandahar, en Afghanistan, je savais que les femmes risquaient d'être battues, violées et assassinées, et je savais que l'éducation était la seule chance pour une femme de mener une vie indépendante.

La plupart des filles de Kandahar n'avaient pas la permission d'aller à l'école. Mes parents étaient illettrés et n'avaient jamais fréquenté l'école, mais ils m'ont appuyée dans mes études. La première école à laquelle je suis allée n'était pas dans un édifice, il n'y avait ni pupitres ni livres. Nous nous asseyions à l'extérieur, nous serrant autour d'un tableau appuyé contre des pierres. Chaque jour, à l'école, je risquais d'être attaquée par les talibans; mais j'aimais apprendre, alors j'allais quand même à l'école. À 13 ans, j'ai commencé à fréquenter le Afghan-Canadian Community Centre (ACCC) pour apprendre l'anglais et l'informatique. Je savais que cette école moderne constituait ma meilleure chance d'acquérir les compétences

nécessaires pour produire un changement dans mon pays. Je voulais surtout que l'égalité des femmes devienne une réalité en Afghanistan.

J'ai étudié fort et j'ai bientôt appris les connaissances de base de l'anglais, ce qui m'a permis d'obtenir un emploi dans les Forces armées canadiennes à titre d'interprète pour les femmes afghanes. Je risquais ma vie parce que les talibans avaient clairement fait savoir que les Afghans qui travailleraient pour l'OTAN seraient tués. Oubliant mes craintes, j'ai choisi de travailler afin de préparer un meilleur avenir pour les femmes afghanes. Grâce à mon travail, les spécialistes canadiens du développement étaient pour la première fois en mesure d'écouter directement les Afghanes, et par conséquent de diriger l'aide financière là où elle était la plus nécessaire.

À cause du programme de l'ACCC pour l'éducation des femmes, j'ai pu améliorer la vie des femmes de Kandahar. Et maintenant, je vis au Canada et j'étudie les sciences politiques et les relations internationales à l'Université Carleton. Après avoir terminé mes études au Canada, je retournerai en Afghanistan où je prévois servir mon pays en tant que politicienne afin d'améliorer la vie de tous les Afghans, dont les femmes.

Malgré toutes ses réalisations exceptionnelles, l'ACCC, qui est une école irremplaçable, risque maintenant de fermer, car le gouvernement a coupé presque toutes les subventions et les dons ont diminué. J'ai choisi de commencer une collecte de fonds avec CanaDon parce que je crois en cette école, et que les femmes et les filles de Kandahar ont besoin de notre aide.

Cet article est une version abrégée d'une histoire fournie par Maryam Sahar Naqibullah.



Bienvenue dans un monde de savoir, d'apprentissage et d'imagination : un billet de la série Pleins feux sur les œuvres caritatives, du blogue Une vie généreuse

« *Encore, encore, lisez encoooooore!* »

Cette demande retentit souvent à la Bibliothèque des jeunes de Montréal (BJM), et cette fois elle provient d'une enfant de 5 ans vêtue d'une tunique rose. Elizabeth Macdonnell, qui est bibliothécaire à la BJM depuis 34 ans, se plie gracieusement à la requête et se lance dans un autre récit captivant mettant en vedette Pierre le Chat — qui, cette fois, est à la recherche de petits gâteaux qui ont disparu.

Elizabeth domine tout un groupe de frimousses à l'une des succursales de la Bibliothèque des jeunes de Montréal, la succursale Vega. Chacune des trois succursales de la BJM porte le nom d'une étoile utilisée pour la navigation : Antares, Vega et Polaris. Excellent choix, étant donné que ces succursales ont un rôle d'éclaireuses pour les communautés desservies, ainsi que la responsabilité de susciter l'amour des livres, de l'apprentissage et du savoir.

Depuis 1929, la Bibliothèque des jeunes de Montréal (un organisme sans but lucratif, bilingue et indépendant) exploite des bibliothèques pour enfants dans trois des quartiers moins bien desservis où il n'y a pas de bibliothèque municipale, et où les familles, vivant sous le seuil de la pauvreté, sont confrontées aux dures réalités quotidiennes.

La mission de la Bibliothèque des jeunes de Montréal? Développer le savoir, encourager l'imagination et créer des liens entre les enfants, les parents et leurs communautés, en leur procurant les éléments de base pour les inspirer à apprendre tout au long de leur vie. Et la BJM est bien plus qu'une simple bibliothèque : elle offre aux enfants un vaste

choix de programmes interactifs et éducatifs, notamment : des clubs d'échecs, de science, de lecture et de bricolage; des activités pour les mères et leurs petits ; l'heure du conte; et des activités musicales et théâtrales. Et tout cela, tout à fait gratuitement.

Aujourd'hui notre œuvre est menacée, car, à cause d'un manque de fonds, la BJM doit fermer définitivement deux de ses succursales. La Municipalité lui octroie une subvention annuelle et, en tant que bibliothèque indépendante, la BJM et son C.A. bénévole doivent combler la différence. Chaque année, grâce à des activités spéciales, des campagnes de publipostage, la recherche de subventions et des appels au financement participatif, nos bénévoles recueillent près de 50 000 \$ pour aider à maintenir les activités de la bibliothèque. Malheureusement, ce n'est pas suffisant.

La succursale la plus achalandée de la BJM, Polaris, restera ouverte pour apporter son aide dans un quartier où près de la moitié des enfants de moins de 6 ans vivent dans des familles à faible revenu, et le tiers des enfants commencent la maternelle sans avoir les outils nécessaires pour bien entreprendre leurs études.

Paula Lebrasseur, bibliothécaire de Polaris, désire ardemment aider les enfants. « À notre bibliothèque, nous fournissons tellement plus que des livres. Les enfants reçoivent un soutien et apprennent qu'ils sont importants. Nous les accueillons dans un endroit sécuritaire après l'école, et nous leur offrons les outils dont ils ont besoin pour apprendre et grandir. »

Cet article est une version abrégée d'une histoire fournie par Amanda Fritz, de la Bibliothèque des jeunes de Montréal.

Merci à nos sympathisants

Merci à nos donateurs

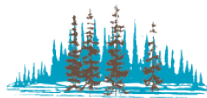
Merci aux 58 000 Canadiens qui ont cru en la mission de CanaDon et contribué à notre succès cette année en offrant un don à CanaDon. Nous ne pourrions pas accomplir tout ce que nous faisons en tant qu'entreprise sociale sans ce soutien supplémentaire. Lorsque vous faites un don à CanaDon au moment de payer, via la [page profil de notre organisme](#), ou mensuellement, vous lancez le message que vous croyez en notre travail et vous nous aidez à renforcer les capacités du secteur caritatif.

Grâce à votre don, nous pourrions continuer à élargir et mettre à jour notre gamme d'outils technologiques et nos services d'éducation offerts à des prix abordables aux organismes de bienfaisance qui peuvent ainsi épargner temps et argent, et les donateurs pourront continuer à profiter d'outils qui leur permettent de trouver et d'aider très facilement leurs causes préférées en ligne. Nous sommes profondément engagés et ambitieux dans notre désir de faire toujours plus, en dépit des défis de la technologie qui évolue rapidement, des besoins changeants des donateurs et des organismes, et des transformations au sein du secteur caritatif.

Ensemble, nous avons amassé plus de 770 M\$ pour le travail caritatif au Canada. Lorsque vous investissez dans CanaDon, vous investissez dans les capacités de tout le secteur caritatif. Nous espérons pouvoir encore compter sur votre appui dans l'avenir.

Merci à nos bailleurs de fonds et à nos partenaires qui nous ont fait des dons en nature

CanaDon est généreusement soutenu par de nombreuses organisations. Nous sommes reconnaissants pour cet appui qui nous a permis de mettre sur pied des initiatives ponctuelles et des projets continus.



Gouvernance

CanaDon est régi par un conseil d'administration bénévole qui fournit une supervision stratégique générale pour s'assurer que toutes nos ressources servent à réaliser la mission et le mandat de l'organisation. Le C.A. se réunit tous les trimestres — deux fois en personne et deux fois par conférence téléphonique. Les membres du C.A. et des comités continuent à siéger bénévolement.

Membres du C.A. et des comités au 30 juin 2017:

Sue Tomney - YWCA Calgary

Présidente du C.A., membre du comité des finances et de la vérification, et du comité de gouvernance

Denise Baker - The Vantage Point

Membre du comité de gouvernance

Karim Harji - Purpose Capital

Membre du comité de gouvernance

Hershel Harris - Georgian Partners

Membre du comité des finances et de la vérification

Andrew Heintzman - InvestEco

Membre du comité des finances et de la vérification

Ruth MacKenzie - Association canadienne des professionnels en dons planifiés

Secrétaire, membre du comité de gouvernance

Joan McCalla - Ancienne directrice et membre émérite, Cisco Systems

Présidente du comité de gouvernance

Sarah Morgenstern - Ideon Media

Membre du comité des finances et de la vérification

Deryck Williams - Grant Thornton

Trésorier, membre du comité des finances et de la vérification

Le comité des finances et de la vérification

Le comité des finances et de la vérification, qui se réunit chaque trimestre, supervise les finances de CanaDon; il reçoit le rapport initial du vérificateur et détermine avec la direction de CanaDon l'allocation stratégique des ressources financières afin de réaliser la mission de l'organisation.

Comité de gouvernance

Le comité de gouvernance, qui se réunit chaque trimestre, supervise la gouvernance de CanaDon; il cherche à améliorer le travail et les fonctions du C.A., veille à ce que soient respectées la mission et la vision de CanaDon, nomme les membres du C.A., et agit à titre de comité d'évaluation et de sélection pour la haute direction.

Conseil consultatif

Le conseil consultatif de CanaDon est constitué d'experts dans leurs domaines respectifs, provenant des secteurs public et privé. En tant que champions de CanaDon, les membres de ce conseil offrent leurs compétences et leur expertise pour aider CanaDon à continuer de fournir des programmes et des services de pointe. Les membres du conseil consultatif sont des bénévoles, car ils croient en notre mission et en notre mandat. Nous leur sommes extrêmement redevables de leur appui et du don précieux de leur temps et de leur expérience.

Michael Bradley, NorthCard

Matthew Choi, Université McMaster et McMaster Children's Hospital, et cofondateur de CanaDon

Wayne C. Fox, Cygnus Investment Partners Inc.

Patrick Johnston, Borealis Advisors

Bill Kerr, anciennement de TalentWise Inc.

Ryan Little, Impact Hub, et cofondateur de CanaDon

Aaron Pereira, The Wellbeing Project, et cofondateur de CanaDon

Sean Van Doorselaer, Lind Equipment

Alec Zimmerman, Borden, Ladner, Gervais LLP

Personnel et dirigeants au 30 juin 2017 :

CanaDon emploie une équipe de 30 personnes, dirigée par un groupe dévoué de leaders expérimentés qui se passionnent pour l'utilisation de la technologie en vue d'entraîner des changements dans le secteur caritatif.

Équipe de direction de CanaDon :

Marina Glogovac, présidente-directrice générale

Mike Stairs, chef de la technologie

Shannon Craig, vice-présidente du marketing

Paul Nazareth, vice-président, engagement communautaire

Note sur la rémunération :

CanaDon veille à être un employeur de choix. Ainsi, notre objectif est d'engager et de maintenir une équipe d'employés de qualité supérieure ainsi que de porter une attention particulière aux dépenses pour pouvoir fournir les outils et technologies efficaces que les organismes méritent et dont ils ont besoin. Les salaires de nos employés sont justes et compétitifs, et nous nous basons sur la rémunération offerte par des organismes similaires qui utilisent la technologie.



CanaDon

355, rue Adelaide Ouest
Rez-de-chaussée
Toronto, Ontario
M5V 1S2

Téléphone : 1 877 755-1595

Télécopie : 1 888 787-4264

info@canadon.org



CanaDon est un organisme de bienfaisance
canadien enregistré : 896568417RR0001

