

# Aider les organismes de bienfaisance et les donateurs à faire davantage

Rapport d'impact annuel 2018-2019

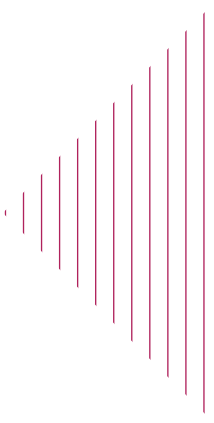
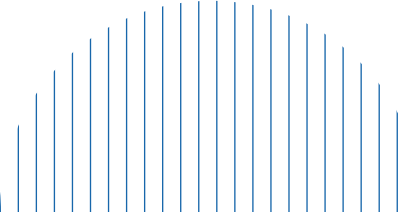


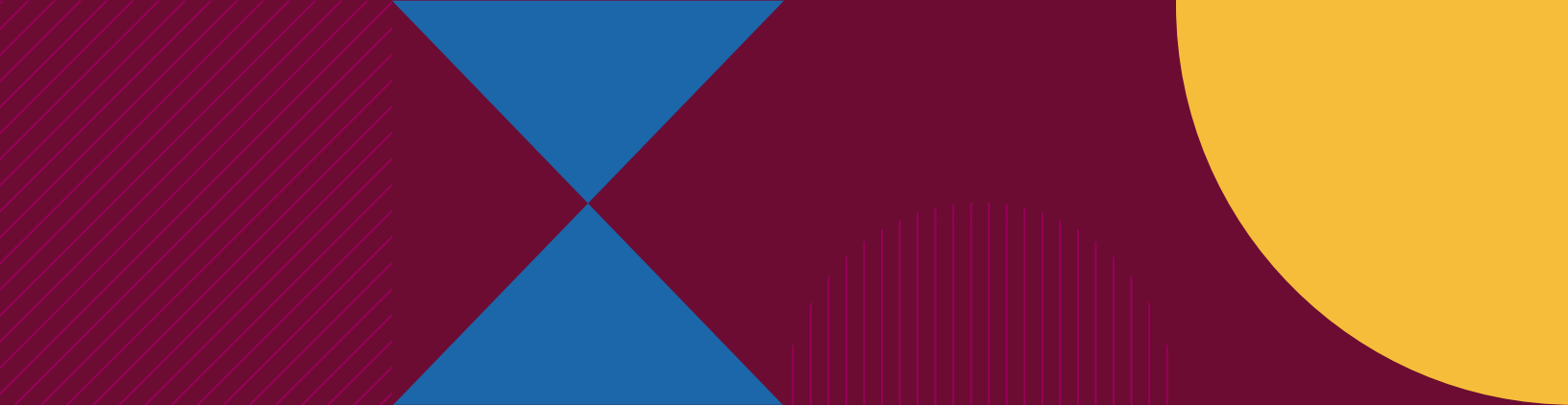
## NOTRE MISSION

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.





# TABLE DES MATIÈRES

|                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Message de notre PDG et de la présidente de notre CA                     | 1  |
| Initiatives clés :                                                       |    |
| Outils pour aider les organismes à réussir                               | 2  |
| Relier donateurs et organismes de bienfaisance                           | 6  |
| Renforcer le secteur caritatif                                           | 9  |
| Défis et opportunités                                                    | 13 |
| Rapport financier                                                        | 15 |
| Merci à nos sympathisants, à nos bailleurs de fonds et à nos partenaires | 16 |
| Gouvernance                                                              | 17 |
| Équipe de direction et conseil consultatif                               | 18 |



# MESSAGE DE NOTRE PDG ET DE LA PRÉSIDENTE DE NOTRE CA

Grâce à CanaDon, des personnes passionnées peuvent changer le monde. C'est ce que nous constatons chaque jour à travers les témoignages de nos partenaires caritatifs et le dévouement des gens qui utilisent CanaDon pour faire des dons et des collectes de fonds, et pour s'informer. À la fin d'une autre année fructueuse, nous sommes heureux de voir tout ce que nous avons accompli pour le secteur caritatif.

- Nous avons atteint la cible de 1 milliard de dollars en dons amassés depuis nos débuts! L'incroyable élan que nous avons connu ces dernières années nous laisse croire que le prochain milliard ne tardera pas à se manifester.
- Cette année, nous avons recueilli 197 M\$ pour les organismes de bienfaisance canadiens.
- 27 % plus d'organismes se sont inscrits cette année pour profiter de nos services; plus de 20 000 organismes utilisent maintenant nos outils afin de recueillir des dons en ligne, facilement et à des coûts abordables.
- Près d'un demi-million de donateurs ont utilisé CanaDon afin d'appuyer les causes qui leur sont chères.
- Près de 49 000 Canadiens ont fait des dons mensuels à au moins un organisme de leur choix.

Ces chiffres nous permettent d'espérer, car ils démontrent le solide engagement à soutenir le travail des organismes de bienfaisance au Canada. Mais comme nous l'avons vu encore une fois dans notre Rapport sur les dons 2018, le secteur caritatif fait face à une crise de financement, largement causée par les changements démographiques et par les nouvelles attitudes en matière de dons de bienfaisance. Les donateurs canadiens sont la solution à cette crise, et nous croyons que CanaDon joue un rôle important pour renverser le courant. C'est pourquoi, cette année, nous avons investi dans notre propre infrastructure et dans le renforcement de nos capacités; nous avons continué à optimiser nos outils de base pour les organismes de bienfaisance et les donateurs; et nous avons développé deux nouveaux produits (un système de gestion des donateurs, pour les organismes de bienfaisance, et un programme de dons au soutien d'une cause, pour les donateurs), qui seront lancés lors du prochain exercice financier.

Une grande partie de notre travail fournit une infrastructure discrète au secteur caritatif où l'on retrouve beaucoup de plus petits organismes de bienfaisance, aussi notre organisation doit être performante pour assurer le succès des organismes et des donateurs qui comptent sur nous. Cette année, nous avons formulé et mis en œuvre nos valeurs de base afin de nous guider alors que nous poursuivons notre expansion; nous avons révisé en profondeur toutes nos politiques ainsi que nos contrats pour nous assurer que nous respectons la réglementation en matière de protection des données, de façon à réduire le fardeau et les risques juridiques pour les organismes de bienfaisance; nous avons rénové de nouveaux locaux dans lesquels nous avons emménagé; et nous avons agrandi notre équipe dans des domaines stratégiques. Par ailleurs, nous savons que nos outils pour les organismes de bienfaisance doivent être accompagnés d'un soutien et d'une formation afin d'aider les organismes à bien les utiliser, et c'est pourquoi nous investissons encore dans nos équipes de soutien, notamment pour assurer le succès des organismes.

Enfin, nous avons conclu notre processus de planification stratégique afin de guider nos orientations au cours des prochaines années. Dans ce processus, nous avons affirmé que CanaDon — qui s'engage véritablement à aider les organismes de bienfaisance à réussir, et qui s'est doté d'une structure caritative indépendante où tous ses gains sont réinvestis dans l'écosystème caritatif — continuera d'offrir une valeur réelle au secteur, car notre travail restera crucial malgré nos nouveaux concurrents à but lucratif et ceux qui sont soutenus par des entreprises. Il nous a fallu 18 ans pour recueillir notre premier milliard de dons; il se peut que nous recueillions un autre milliard en seulement cinq ans. Nous sommes sur une lancée et, avec l'appui et la confiance de nos partenaires caritatifs et des donateurs, nous continuerons à œuvrer pour le bien.



*Marina Glogovac*

**Marina Glogovac**

présidente-directrice générale



*Ruth MacKenzie*

**Ruth MacKenzie**

présidente du CA

# INITIATIVES CLÉS : OUTILS POUR AIDER LES ORGANISMES À RÉUSSIR

Lorsque nous avons lancé les formulaires de don personnalisables, le premier produit de notre série d'outils pour les organismes de bienfaisance en 2013, c'était pour combler une lacune relativement aux outils de collecte de fonds qui étaient disponibles pour les plus petits organismes de bienfaisance. À l'époque, des milliers d'organismes de bienfaisance étaient heureux que leur profil soit affiché sur notre site Web, mais ils avaient besoin d'avoir accès au genre d'outils optimisés qu'utilisaient les entreprises de commerce électronique et les plus importants organismes de bienfaisance. Après le lancement de nos formulaires personnalisables, nous avons élaboré nos outils pour la collecte de fonds entre particuliers et pour la gestion d'événements avec billets. Ces outils ont évolué depuis, puisque les tendances technologiques exigent une optimisation et un développement presque constants, mais ils demeurent des outils de base pour le succès des campagnes caritatives. Et parce que nous offrons tous nos outils sans frais d'inscription ni d'activation, il n'y a pas d'obstacle à leur adoption par les organismes de bienfaisance – un élément important, qui s'inscrit dans notre mission de démocratiser l'accès à la technologie.

## OUTILS POUR AIDER LES ORGANISMES À RÉUSSIR



### FORMULAIRES DE DON PERSONNALISABLES

Nos formulaires de don personnalisables permettent aux organismes de bienfaisance d'afficher sur leur site Web un formulaire de don facile à utiliser, optimisé pour favoriser la réussite de leurs collectes de fonds. Cet outil, qui occupe une place de choix dans le coffre à outils des organismes de bienfaisance, offre des pages incorporables optimisées pour les appareils mobiles, avec diverses options : dons-première option hommage, dons uniques et dons mensuels, reçus fiscaux au nom de l'organisme, courriels de remerciement, etc. Chaque formulaire peut être personnalisé pour l'organisme ainsi que pour le type de campagne; les organismes de bienfaisance peuvent identifier clairement leur marque tout en fournissant aux donateurs une meilleure expérience utilisateur.

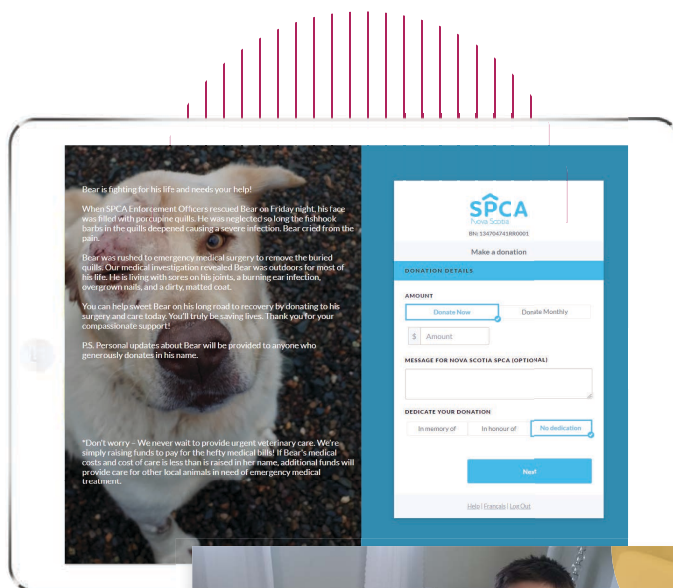
En plus d'améliorer sans cesse la conception et les fonctionnalités du formulaire, nous avons ajouté cette année une fonction permettant aux organismes de déterminer comment leurs fonds sont affichés sur le formulaire. Cela peut paraître simple mais, pour les organismes qui recueillent des fonds en vue de différents projets ou initiatives, c'est important de pouvoir diriger correctement leurs donateurs par une bonne expérience utilisateur, et de cibler plus clairement leurs appels aux dons.



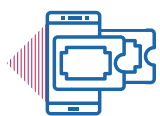
### FORMULAIRES DE DON PERSONNALISABLES — EN ACTION:

En mai, à l'organisme Nova Scotia SPCA, les responsables de l'application des lois ont secouru un chien gravement blessé auquel ils ont donné le nom de Bear. La plupart du temps laissé à

l'extérieur, Bear a été retrouvé avec la face recouverte de piquants de porc-épic qui avaient causé une infection, des plaies sur son corps, une infection aux oreilles et une mauvaise hygiène en général. L'équipe de Nova Scotia SPCA devait agir rapidement et cherchait un moyen facile de mener une collecte de fonds pour Bear et, grâce au partage social, de rejoindre le plus grand nombre possible d'amoureux des chiens. L'équipe a lancé un appel urgent en utilisant un formulaire de don personnalisable de CanaDon. En 24 heures, elle a pu rejoindre 1000 nouveaux donateurs et amasser près de 40 000 \$ (le montant le plus élevé qu'elle avait recueilli pour une campagne), ce qui a payé les soins médicaux d'urgence dont Bear avait besoin pour survivre. Après avoir recouvré la santé, Bear a été adopté par une famille aimante qui compte deux jeunes garçons.



## OUTILS POUR AIDER LES ORGANISMES À RÉUSSIR



### ÉVÉNEMENTS AVEC BILLETS

Notre outil de billetterie, personnalisable et incorporable, conçu en vue de répondre aux besoins des organismes de bienfaisance (dont le fractionnement des reçus avant et après l'événement, l'optimisation pour appareils mobiles et la gestion en temps réel), gagne en popularité. Cette année, nous avons modernisé l'aspect et le flux de l'outil d'achat de billets, ou amélioré l'utilisation et l'expérience donateur. Nous avons aussi donné aux administrateurs des organismes la capacité d'ajouter la vente de billets hors ligne pour leurs événements, ce qui simplifie la délivrance des reçus fiscaux, ajoute à la précision des rapports, et offre à tous les acheteurs de billets (en ligne et hors ligne) une même expérience en ce qui a trait aux billets et à la délivrance des reçus fiscaux.

- ▶ **33 % PLUS D'ORGANISMES DE BIENFAISANCE ONT MENÉ DES ÉVÉNEMENTS VIA CANADON**
- ▶ **6,5 M\$ POUR LES ŒUVRES CARITATIVES**



### PLATEFORME D'ÉVÉNEMENTS AVEC BILLETS – EN ACTION :

L'encan I Heart Neighbourhood Charity Auction a réuni un éventail d'organismes communautaires afin de célébrer, avec sollicitude et compassion, l'importance de la vie de quartier.



Cette collecte de fonds unique a été menée en collaboration par cinq organismes communautaires (The Neighbourhood Group, Bellwoods Centres for Community Living Inc., Business in the Streets, Regent Park Focus Youth Media Arts Centre et UrbanArts), et a permis de recueillir des fonds bien nécessaires pour soutenir des programmes et des services vitaux. Ensemble, ces cinq organismes desservent 50 000 Torontois chaque année. Au moment de choisir un outil pour cet événement spécialisé, les organismes avaient besoin d'une page portant leur nom, facile à gérer pour les administrateurs et facile à partager avec les sympathisants. Via la plateforme d'événements de CanaDon, l'événement I Heart Neighbourhood a recueilli plus de 100 000 \$.





## OUTILS POUR AIDER LES ORGANISMES À RÉUSSIR



### COLLECTES DE FONDS ENTRE PARTICULIERS

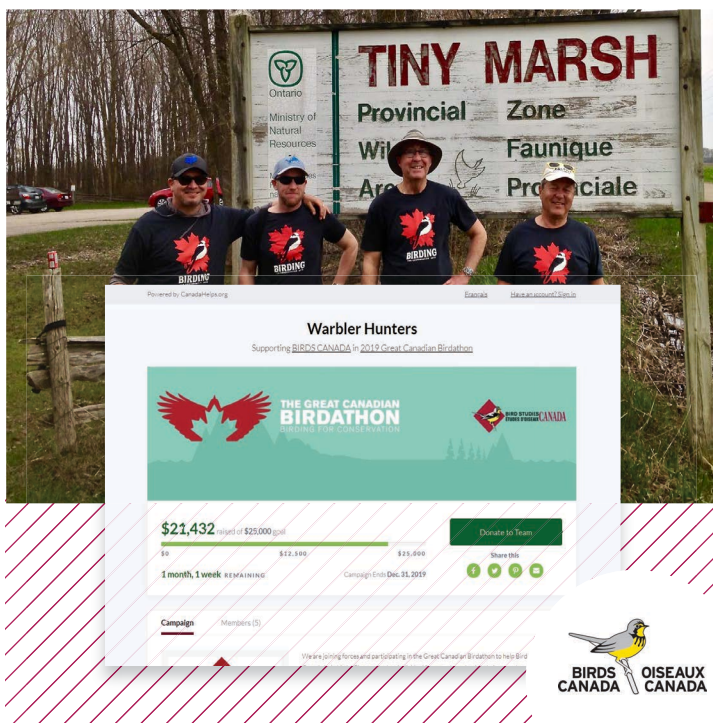
Notre puissante plateforme pour les collectes de fonds entre particuliers donne aux organismes de bienfaisance la capacité de mener des campagnes par l'entremise d'équipes ou de particuliers, tout en contrôlant leur marque et les rapports sur les campagnes, et en fournissant aux collecteurs de fonds les outils pour réussir : imagerie, texte et objectifs de financement par défaut. Et nos pages pour les collectes de fonds entre particuliers sont elles aussi optimisées pour les appareils mobiles, faciles à utiliser et partageables sur les réseaux sociaux.

Depuis cette année, en plus de moderniser l'aspect et le flux du formulaire d'inscription pour les donateurs, notre outil offre aux organismes de bienfaisance deux robustes solutions en une seule : ces organismes peuvent continuer à organiser des marches, des courses ou d'autres événements liés à des promesses de dons, et désormais ils peuvent laisser des tiers recueillir des fonds pour eux en dehors d'une campagne organisée entre particuliers — des tiers tels que des entreprises partenaires ou des personnes qui mènent une collecte de fonds à l'occasion, par exemple, d'un anniversaire, d'un mariage ou d'une commémoration. Nous avons aussi fourni aux organismes de bienfaisance la capacité de mener les collectes de fonds entre particuliers en imposant des frais d'inscription, et en simplifiant l'inscription de façon à commencer la campagne du bon pied.

- ▶ **37 % PLUS DE CAMPAGNES ENTRE PARTICULIERS CETTE ANNÉE**
- ▶ **7,65 M\$ AMASSÉS, SOIT UNE AUGMENTATION DE 40 % PAR RAPPORT À L'AN DERNIER**



### COLLECTES DE FONDS ENTRE PARTICULIERS — EN ACTION:



Oiseaux Canada veille à la conservation de notre avifaune sauvage selon des principes scientifiques éprouvés et par des actions concrètes, des partenariats novateurs, la mobilisation du public et des interventions fondées sur la science. Pour la campagne annuelle entre particuliers : le Grand Birdathon pancanadien, les amis des oiseaux se sont rassemblés afin d'observer les oiseaux dans diverses régions canadiennes, de les identifier, et d'amasser des fonds pour faire progresser la science et la conservation. En Ontario, en mai, la meilleure équipe de collecteurs de fonds, The Warbler Hunters, a consacré 15 heures en une journée à l'observation et à l'identification de 140 espèces d'oiseaux! Lors de l'événement de 2019, 462 participants et 90 équipes ont recueilli plus de 200 000 \$ pour la cause.



# INITIATIVES CLÉS :

## RELIER DONATEURS ET ORGANISMES DE BIENFAISANCE

Un des deux volets de notre mission consiste à informer, inspirer et relier les organismes de bienfaisance et les donateurs. Sur notre site Web, nous offrons plusieurs moyens d'aider les 1,6 million de visiteurs annuels à trouver un organisme à soutenir.

- ▶ Les donateurs reviennent chaque année sur CanaDon.org à cause de la simplicité, de la convivialité et de la fiabilité du site. Cette année, nous avons poursuivi **l'amélioration de l'expérience donateur** : il est plus facile que jamais, pour les donateurs, de gérer leurs dons mensuels et d'accéder à leurs reçus fiscaux conservés dans leur compte de donateur CanaDon. Et nous avons aussi modernisé l'aspect et le flux de nos formulaires pour les dons, notamment les dons de titres, et amélioré le design de nos populaires cartes-cadeaux de bienfaisance.
- ▶ Nous avons activé notre **Centre de secours humanitaire** pour trois crises urgentes. De généreux Canadiens ont mis en commun leurs ressources pour aider les personnes touchées par le cyclone Idai en Afrique du Sud, les séismes dévastateurs en Indonésie, et les feux de forêt en Colombie-Britannique en 2018. Par ailleurs, nous mobilisons l'appui aux réfugiés syriens en menant une campagne de sensibilisation par courriel et dans les médias sociaux.
- ▶ Nos **pages de collecte de fonds** facilitent le sociofinancement pour les organismes de bienfaisance chers aux Canadiens. Cette année, des milliers de Canadiens ont fait des collectes de fonds et amassé plus de 4 M\$.

## RELIER DONATEURS ET ORGANISMES DE BIENFAISANCE



À travers le monde, les Canadiens ont la réputation d'être bons et prêts à donner un coup de main aux personnes dans le besoin. En juin 2019, CanaDon et son partenaire DONN3 ont célébré la cinquième édition annuelle du Grand défi caritatif canadien, un concours national qui donne aux Canadiens la chance de gagner 10 000 \$ pour leur organisme de bienfaisance préféré. De l'Atlantique au Pacifique à l'Arctique, les Canadiens ont répondu à l'appel et donné généreusement, et cette cinquième édition a été une année record!

En juin, les dons ont été de 25 % plus élevés cette année que l'an dernier, et de 164 % plus élevés qu'en juin 2014, l'année précédant le lancement du Grand défi. Plus important encore que les dons, cette initiative est une occasion extraordinaire pour les organismes de communiquer directement avec leurs donateurs et de susciter un engouement en une période où les dons sont d'ordinaire moins importants. Partout au pays, les organismes de bienfaisance ont mené des campagnes dans les médias sociaux, réalisé des vidéos, fait connaître leur mission dans des courriels de sensibilisation, et communiqué directement avec leurs donateurs.



« Le prix nous permettrait d'offrir à 30 autres jeunes un soutien de six semaines après le décès d'un parent, d'un frère ou d'une sœur. »

*Bereaved Families of Ontario,  
@SwBfo sur Twitter*



« L'arthrite, c'est tellement plus qu'une question de douleurs. C'est une maladie invisible qui est souvent incomprise. C'est PLUS grave que ce que pensent la plupart des gens. Aidez-nous à gagner le prix de 10 000 \$ afin que nous puissions effectuer de la recherche pour sauver des vies. #GivingChallengeCa »

*Arthritis Research Canada,  
@ArthritisARC sur Twitter*



**109 258**  
PERSONNES ONT FAIT  
DES DONS



**12 033**  
ORGANISMES DE BIENFAISANCE  
SE SONT QUALIFIÉS



« Tous les étudiants devraient avoir un accès égal à l'enseignement scientifique. Soutenez @IISD\_ELA lors du #GivingChallengeCA pour aider les étudiants dont les moyens financiers sont limités à expérimenter la recherche #WholeEcosystem qui s'effectue au laboratoire mondial #freshwater. »

*L'utilisateur Twitter @dlbryns appuie le projet expérimental de l'IISD pour la protection des lacs canadiens*

## RELIER DONATEURS ET ORGANISMES DE BIENFAISANCE

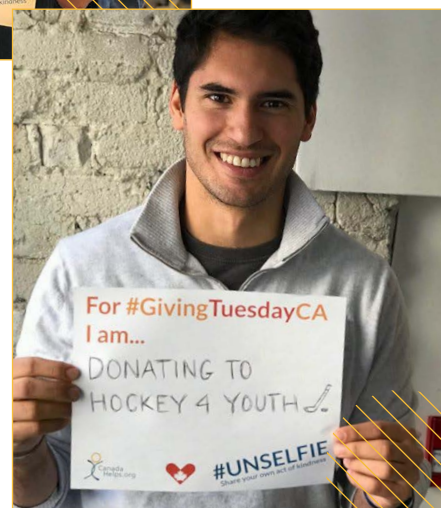
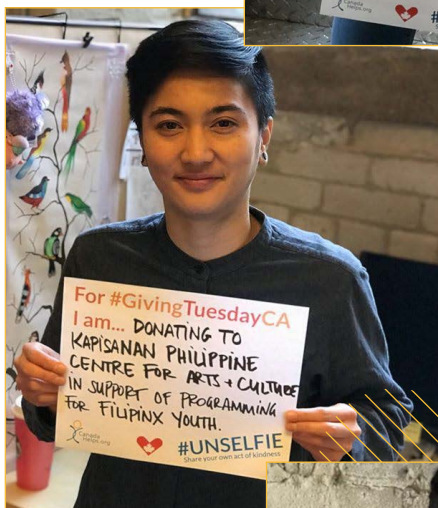
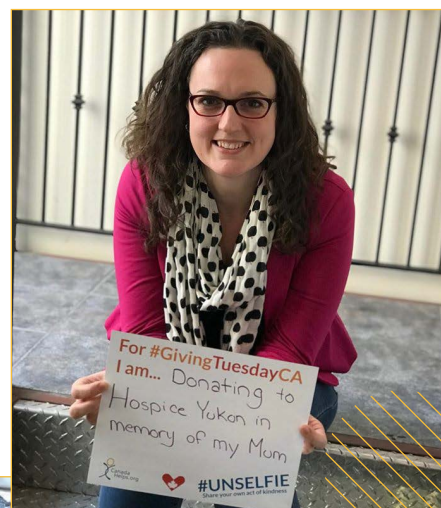
### MARDI JE DONNE

Mardi je donne, un mouvement communautaire international qui met l'accent sur une journée de générosité après deux importantes journées de magasinage, a été lancé au Canada en 2013 par CanaDon et par DONN3.

Pour sa sixième édition annuelle canadienne, Mardi je donne a connu une autre année record en 2018, marquant le point de départ de la saison du partage des Fêtes au Canada et à travers le monde. Au Canada, cette journée a été célébrée par **plus de 6500 partenaires**, et des millions de Canadiens ont soutenu leurs causes préférées.

Pour Mardi je donne, on a rapporté une augmentation des dons sur la plateforme CanaDon ainsi que sur d'autres plateformes de dons en ligne. Au pays, depuis le lancement de Mardi je donne en 2013, CanaDon a constaté **une augmentation de 785 % des dons** ce jour-là (par rapport à 2012, l'année précédant le lancement de Mardi je donne au Canada).

D'un océan à l'autre, **plus de 40 collectivités** ont organisé des mouvements et démontré la vitalité des campagnes locales impliquant des écoles, des entreprises, des organismes de bienfaisance et des particuliers. En diverses régions, des maires et des premiers ministres provinciaux ont proclamé que, sur leur territoire, le 27 novembre était la journée Mardi je donne. Dans chaque communauté, des actes de bonté et des dons ont été offerts, dont des câlins pour des organismes de bienfaisance, des dons de sang, des collectes de nourriture et de jouets, des dons en argent, et tant d'autres dons.





# INITIATIVES CLÉS : RENFORCER LE SECTEUR CARITATIF



## RENFORCER LE SECTEUR CARITATIF



### LE RAPPORT SUR LES DON

Le rapport sur les dons révèle de nouvelles tendances et perspectives concernant les dons caritatifs au Canada. Pour le deuxième rapport annuel, nous voulions inviter les Canadiens dans le secteur caritatif afin qu'ils puissent voir ce que, à CanaDon, nous voyons chaque jour : le secteur caritatif du Canada est énorme, novateur et important. L'intérêt des Canadiens, des gens du secteur et des médias a été formidable : près de 35 000 visites sur notre microsite, plus de 5500 téléchargements du rapport et plus de 22 millions d'impressions d'audience.

« Tous les organismes de bienfaisance de petite et moyenne taille peuvent profiter de CanaDon. C'est un organisme canadien (comme le nôtre) qui offre une gamme complète de services essentiels, tels que des formulaires personnalisables, une plateforme pour les événements avec billets, des programmes de sociofinancement et l'amélioration des relations avec les donateurs. CanaDon précise clairement ses tarifs concurrentiels et — c'est peut-être son principal atout — fournit à sa clientèle un soutien attentif et aimable. Je recommande CanaDon chaque fois que je le peux! »

*Susan Graham Walker, directrice, Fidélisation et dons de la communauté - L'Église Unie du Canada/The United Church of Canada*



### ÉDUCATION

Tout au long de son histoire, CanaDon a rempli un rôle éducatif au sein du secteur caritatif. Nous avons animé une conférence nationale couronnée de succès et des ateliers en personne, et nous avons mis sur pied pour les organismes de bienfaisance un cours en ligne sur la collecte de fonds numérique ainsi qu'un cours unique dans le secteur, traitant de l'acquisition et de la rétention des donateurs. Ces dernières années, nous avons mis l'accent sur la création de diverses ressources (livres blancs pour la collecte de fonds numérique, webinaires, fiches-conseils et autre contenu accessible), et nous avons présenté nos outils aux organismes pour qu'ils puissent bien démarrer leurs campagnes en utilisant des pratiques exemplaires.

Cette année nous avons :

- ▶ produit **12** nouveaux webinaires éducatifs pour les organismes
- ▶ reçu **6600** inscriptions
- ▶ publié **41** nouveaux articles de blogue pour les organismes
- ▶ créé **deux** nouveaux livres blancs et guides

En tant que réel partenaire des organismes de bienfaisance que nous servons, nous devons plus que jamais les aider à s'adapter à la nature numérique du monde. Au cours du prochain exercice financier, nous produirons d'autres ressources pour ces organismes.



## RENFORCER LE SECTEUR CARITATIF



### SOUTIEN AUX ORGANISMES DE BIENFAISANCE ET AUX DONATEURS, ET SUCCÈS DES ORGANISMES

Chaque jour, nos équipes de soutien pour le succès et l'engagement des organismes s'entretiennent avec des centaines d'organismes de bienfaisance, leur offrant **gratuitement des conseils et de l'information** pour qu'ils sachent quels outils répondent le mieux à leurs besoins et pour les aider à démarrer en force leurs campagnes. À Toronto, à l'intention de ces organismes, nous avons également commencé à tenir des ateliers sur les outils de CanaDon pour la collecte de fonds. La rétroaction a été tellement positive que nous prévoyons présenter d'autres ateliers au pays lors du prochain exercice financier.

Notre petite équipe de soutien offre un **service d'assistance gratuit et bilingue aux organismes de bienfaisance et aux donateurs**, ce qui signifie que les organismes qui sont inscrits sur CanaDon et qui utilisent nos outils de collecte de fonds n'ont pas à fournir eux-mêmes ce genre d'assistance. Le nombre des organismes et des donateurs que nous servons augmente chaque année, tout comme le volume des demandes soumises à notre équipe, et c'est pourquoi nous sommes toujours à la recherche de façons plus efficaces de servir notre clientèle.

Cette année, nous avons commencé à offrir des heures d'assistance prolongée aux organismes de bienfaisance et aux donateurs durant la période des dons des Fêtes, entre autres en soirée et la fin de semaine. Nous avons aussi introduit un service de clavardage en temps réel sur notre site Web pour les organismes, afin de permettre à notre équipe de servir un plus grand nombre de clients et de faciliter les communications avec nous. Et nous avons continué à développer nos portails d'aide pour les organismes et les donateurs, afin que nos utilisateurs aient en tout temps un soutien à portée de main.



« Je conseille à tous les organismes de bienfaisance d'utiliser CanaDon pour leurs événements, leurs campagnes et leurs collectes de fonds entre particuliers. Dans mes appels à CanaDon, j'ai toujours été traitée avec respect et on m'a toujours fourni l'aide dont j'avais besoin. »

*Laina Gibson, vice-présidente,  
Philanthropie et communications,  
The Neighbourhood Group*

## RENFORCER LE SECTEUR CARITATIF

### DÉFENSE DES ORGANISMES DE BIENFAISANCE

Tout au long de l'année, notre équipe prend la parole et écrit au sujet des besoins du secteur caritatif et particulièrement des plus petits organismes de bienfaisance. Voici des extraits de quelques-uns des articles rédigés par notre présidente-directrice générale, Marina Glogovac.

« Pourquoi devons-nous nous soucier de la survie et du succès du secteur caritatif? La bonne santé des organismes de bienfaisance au Canada est importante pour tous les Canadiens. Il est peu probable que nous comprenions réellement, avant qu'il soit trop tard, les lacunes que causerait l'échec de ces organismes sur les plans social et économique. Ces organismes reflètent la diversité croissante de notre pays; ils engendrent une plus grande inclusion dans tous les aspects de la vie au Canada; et ils comblent des lacunes pour la santé et le bien-être des personnes et des communautés — des lacunes que nos gouvernements tardent ou hésitent à combler. Et ces organismes peuvent stimuler une innovation transformationnelle en injectant des capitaux de lancement pour une recherche novatrice, ce que ne permettent pas souvent de faire les mécanismes de financement traditionnel. »

Extrait de « *Step One: Mindset Shift. Innovation in the Charitable Sector* », par Marina Glogovac et Teresa Marques, [Policy Magazine](#)

« Dans l'ensemble, les Canadiens reconnaissent que les organismes de bienfaisance sont une composante nécessaire de notre tissu social. Les Canadiens donnent régulièrement et généreusement temps, argent et biens à ces organismes qui enrichissent leur vie, servent la communauté qui leur tient à cœur, ou font tout simplement de bonnes choses qu'ils désirent soutenir. Mais lorsqu'ils évaluent ces organismes, beaucoup de donateurs veulent que leur soutien serve exclusivement à la prestation des programmes et ne soit pas destiné au personnel, aux opérations, à la technologie, ou à la formation et au développement — comme si ces éléments étaient totalement dissociés. C'est pourquoi les organismes de bienfaisance hésitent à investir en eux-mêmes, et connaissent une pénurie pour ce qui est de la capacité, de la technologie et de l'infrastructure. Ce manque d'investissement rend ces organismes moins efficaces, ce qui est tout à fait contraire aux objectifs communs des donateurs, des organismes de bienfaisance, des gouvernements et de la société en général. (...) Aussi, je vous lance un défi : la prochaine fois que vous cherchez un organisme à soutenir, consultez les données et les témoignages qui vous permettront d'évaluer dans quelle mesure les organismes réalisent leur mission. Et posez-vous ensuite cette question : « S'ils investissaient davantage en eux-mêmes, pourraient-ils produire un plus grand impact sur le monde? »

Extrait de « [Overhead Shouldn't Be a Dirty Word](#) »

« J'ai maintes fois écrit que, à cause des attentes persistantes des donateurs et du public, les organismes de bienfaisance n'investissent pas assez en eux-mêmes (ils offrent des salaires inférieurs au marché, n'investissent pas pour la formation, et bien souvent n'ont pas les outils dont ils ont besoin pour faire leur travail), ce qui menace leur capacité à réussir. Dans un secteur dominé par les femmes et dans une société où, depuis toujours, les femmes sont censées apporter gratuitement des soins et un soutien (le genre de travail que font beaucoup d'organismes de bienfaisance), cette conviction que les organismes de bienfaisance doivent se sacrifier pour une cause est sans aucun doute nourrie par la façon dont nous valorisons le travail des femmes. »

Extrait de « [Closing the Wage Gap this International Women's Day](#) »



# DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

Notre mission et nos réalisations en tant qu'organisation caritative indépendante n'ont jamais été aussi pertinentes. L'espace caritatif est encore dynamique et attrayant pour les jeunes entreprises technologiques et les entreprises bien établies dans le domaine des technologies et du paiement, alors que les dons se font de plus en plus en ligne (après une plus large transition en ligne pour d'autres domaines). Notre succès et le peu de barrières à l'entrée dans cet espace ont attiré de nouveaux concurrents, tandis que les joueurs actuels ont augmenté leurs investissements en vue d'offrir aux organismes de bienfaisance, à des fins lucratives, une technologie pour la collecte de fonds.



## MISSION DÉDIÉE AU SUCCÈS DES ORGANISMES DE BIENFAISANCE

En même temps, les organismes de bienfaisance canadiens peinent à suivre le rythme soutenu des changements technologiques et des modifications dans les préférences et les comportements des donateurs, alors qu'augmente la demande pour leurs services et que diminuent les dons. CanaDon a une occasion unique d'aider les organismes de bienfaisance en cette période difficile, en leur fournissant les outils et les connaissan-

ces nécessaires à leur survie. Les organismes peuvent trouver beaucoup de conseils en ligne, mais cette abondance de conseils n'est pas toujours utile. Notre mission étant dédiée au succès des organismes de bienfaisance, nous voulons nous assurer que ces organismes reçoivent d'excellents conseils. C'est pourquoi nous devons rejoindre un plus grand nombre d'organismes de bienfaisance en investissant dans des outils de formation, de marketing et de sensibilisation, et dans nos programmes qui visent le succès des organismes.

## ENGAGEMENT DES PLUS JEUNES DONATEURS

Nous avons aussi la possibilité d'innover dans nos approches visant l'engagement des plus jeunes donateurs dans le secteur caritatif. Lors du prochain exercice financier, nous lancerons la première phase de notre programme de dons au soutien d'une cause : une nouvelle façon de faciliter les dons en nous appuyant sur les préférences des donateurs pour les causes, et sur un engagement direct. Avec cette initiative, nous espérons que les plus petits organismes recevront plus de dons, pour un meilleur équilibre de la courbe de distribution. Après le lancement, ce concept pourra être repris afin de poursuivre l'innovation en vue d'engager les donateurs. En cette période où les tendances en matière de dons sont inquiétantes, nous devons essayer de nouvelles approches et être prêts à apprendre et à changer en tant que secteur.

## À VENIR : UN SYSTÈME DE GESTION DES DONATEURS

Mais notre initiative la plus prometteuse sera lancée bientôt : un système de gestion des donateurs (SGD) pour les organismes de bienfaisance. Les plus petits organismes (qui ne disposent pas actuellement d'un tel système ou qui utilisent des systèmes trop

## DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

complexes ou coûteux pour leurs besoins) pourront, grâce à cet outil pleinement intégré, consulter et gérer des renseignements vitaux pour la collecte de fonds et la fidélisation des donateurs. Cet outil abordable et utile est développé sous la direction de collecteurs de fonds expérimentés et avec la contribution d'organismes de bienfaisance. Toutefois, ce qui distingue cet outil, c'est que les organismes de bienfaisance pourront entièrement gérer les données de leurs outils CanaDon intégrés pour la collecte de fonds, ainsi que les données pour leurs collectes de fonds hors ligne et pour les dons reçus via CanaDon.org. Cet important projet nous occupera pendant quelques années, mais il sera transformationnel — tant pour CanaDon, car il constituera une nouvelle source de revenus durable au soutien de notre travail dédié à notre mission, que pour la vaste portion du secteur qui jusqu'ici n'avait pas d'outil adéquat pour satisfaire ses besoins.

Ces opportunités exceptionnelles nous posent également des défis. Comme pour tous les organismes de bienfaisance, il est difficile pour nous de générer suffisamment d'argent afin de financer notre travail sans avoir à recourir à un financement

externe tout en maintenant de bas tarifs — surtout en raison des coûts accrus pour les talents technologiques et numériques, l'investissement pour la cybersécurité et la prévention des fraudes afin de protéger les donateurs et les organismes de bienfaisance, et le développement de produits. Il est aussi de plus en plus difficile de maintenir notre plateforme importante et fiable, en raison de la constante évolution du marché saturé d'entreprises technologiques fournissant des outils de collecte de fonds qui s'ajoutent à leurs vastes stratégies commerciales et actionnariales.

À titre d'organisme de bienfaisance indépendant depuis près de vingt ans, nous avons bâti de solides liens de confiance au sein du secteur ainsi que des relations étroites avec nos partenaires caritatifs, et nous en éprouvons de la reconnaissance. Alors que l'espace en ligne s'accroît et qu'une inévitable fragmentation se produit, nous continuerons à redéfinir et à raffiner notre proposition de valeur de même que nos outils pour nos donateurs et les organismes de bienfaisance, en restant à l'abri des menaces qui se profilent à l'horizon, et en étant proactifs afin de saisir les meilleures opportunités au soutien de notre mission et de notre impact, en dépit des changements.



# RAPPORT FINANCIER



**189 726 784 \$**

**EN DONS RECUEILLIS**

(à l'exclusion des dons et des recettes provenant de l'achat de billets sur notre plateforme Événements)



**11,8 M\$**

**EN DONS DE TITRES**



**17 %**

DE L'ENSEMBLE DES DONS PROVIENT DES DONS MENSUELS



**23 %**

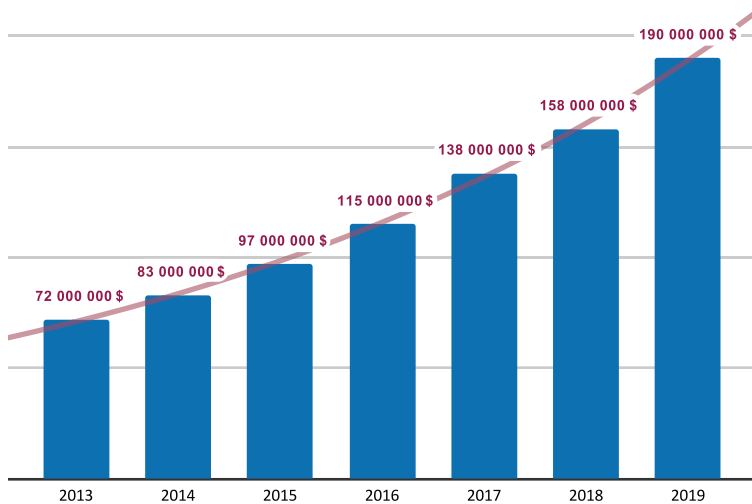
PLUS DE DONATEURS ONT FAIT DES DONS MENSUELS



**23 178**

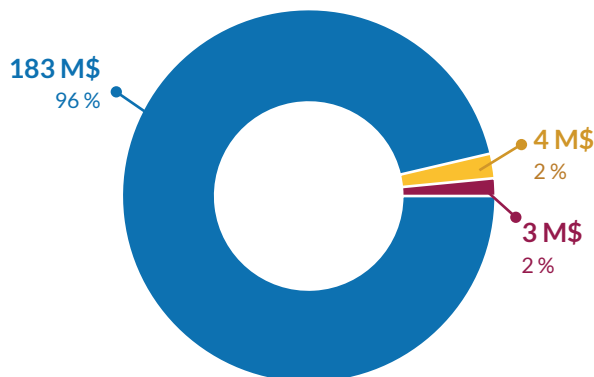
ORGANISMES DE BIENFAISANCE ONT REÇU DES DONS VIA CANADON, L'AN DERNIER

## DONS VIA CANADON



## DONS DÉBOURSÉS AUX ORGANISMES DE BIENFAISANCE

SUR LE MONTANT TOTAL DE 189,7 M\$ EN DONS D'ARGENT ET DE TITRES, 96 % A ÉTÉ DÉBOURSÉ AUX ORGANISMES DE BIENFAISANCE



- DONS AUX ORGANISMES DE BIENFAISANCE
- FRAIS DE TRANSACTION NETS
- FRAIS BANCAIRES ET FRAIS DE CARTE DE CRÉDIT



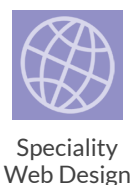
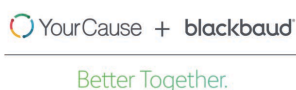
Canadon s'engage à une transparence financière, et c'est pourquoi nous publions l'intégralité de nos états financiers vérifiés sur notre [site Web](#).

# MERCI À NOS SYMPATHISANTS, À NOS BAILLEURS DE FONDS ET À NOS PARTENAIRES

**CanaDon ne pourrait faire tout ce qu'il fait sans le soutien de donateurs individuels, de partenaires et de bailleurs de fonds.**

Nous sommes particulièrement reconnaissants envers les quelque 75 000 Canadiens et bailleurs de fonds clés (entreprises et fondations) qui ont intégré CanaDon à leur plan de dons cette année. Ces dons nous fournissent un financement crucial en nous permettant d'accomplir tout notre travail. Il y a aussi tant de causes essentielles à soutenir au pays, et on oublie souvent l'importance de renforcer les capacités; mais en offrant un don à CanaDon, ces individus et ces organisations ont soutenu tout le secteur caritatif.

Notre gratitude s'adresse aussi aux quelque 20 000 organismes de bienfaisance canadiens qui utilisent les outils de CanaDon pour leurs collectes de fonds. En tant qu'organisation largement autofinancée, nous pouvons réaliser notre propre mission avec une très faible marge, à cause de notre rayonnement dans le secteur. Nous conservons environ 2 % de chaque transaction que nous traitons afin de développer et de maintenir notre plateforme technologique, d'appuyer toute notre équipe et nos opérations, et de soutenir les activités si nécessaires à notre mission (p. ex., l'éducation) et que nous entreprenons pour le secteur.



# GOUVERNANCE

CanaDon est régi par un conseil d'administration bénévole qui respecte les bonnes pratiques pour la gouvernance du CA, et qui fournit une supervision stratégique générale pour s'assurer que toutes nos ressources servent à réaliser la mission et le mandat de l'organisation. Les membres du C.A., qui proviennent des secteurs public et privé, sont des experts dans leurs domaines respectifs. Ils ne reçoivent pas de compensation financière et siègent à l'un de nos deux comités. Le C.A. et chaque comité se réunissent tous les trimestres, pour un total de 12 réunions annuelles.

**Le comité des finances et de la vérification** supervise les finances de CanaDon, 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.

**Le comité de gouvernance** supervise la gouvernance de CanaDon, 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.

## MEMBRES DU C.A. ET DES COMITÉS AU 30 JUIN 2019 :

**Ruth MacKenzie** - présidente du C.A.

Présidente-directrice générale, Association canadienne des professionnels en dons planifiés

**Denise Baker** – vice-présidente et secrétaire

Ancienne directrice générale, The Vantage Point

**Anita Ferrari** - trésorière, présidente du comité des finances et de la vérification

Ancienne partenaire, Grant Thornton LLP

**Hershel Harris** - président du comité de gouvernance

Conseiller de l'équipe d'impact, Georgian Partners

**Andrew Heintzman**

Partenaire de gestion, InvestEco

**Lawrence Mandel**

Directeur de l'ingénierie, Shopify

**Alan Middleton**

Professeur adjoint, Schulich School of Business, et directeur général, Schulich Executive Education Centre

**Sarah Morgenstern**

Directrice du développement des affaires, Cubane Consulting

# ÉQUIPE DE DIRECTION ET CONSEIL CONSULTATIF

## PERSONNEL ET DIRIGEANTS AU 30 JUIN 2019 :

L'équipe de CanaDon, composée de 48 membres, est 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

**Jane Ricciardelli**, directrice des opérations

**Mike Stairs**, directeur de la technologie



## 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**, directeur général de NorthCard

**Matthew Choi**, professeur agrégé à l'Université McMaster, chirurgien pédiatrique au McMaster Children's Hospital, et cofondateur de CanaDon

**Wayne C. Fox**, associé directeur et président du C.A., Cygnus Investment Partners Inc.

**Karim Harji**, directeur général, Evalysis

**Patrick Johnston**, conseiller philanthropique à Borealis Advisors

**Bill Kerr**, directeur de benefiexpress

**Ryan Little**, gestionnaire en développement des affaires internationales à l'Impact Hub, et cofondateur de CanaDon

**Joan McCalla**, ancienne Fellow du Groupe Internet Business Solutions (IBSG) de Cisco Systems

**Aaron Pereira**, directeur de projet à The Wellbeing Project, et cofondateur de CanaDon

**Jesse Rasch**, fondateur et directeur général de Hedgewood

**Sue Tomney**, présidente du C.A.

Présidente-directrice générale, YWCA Calgary

**Sean Van Doorselaer**, PDG de Lind Equipment

**Alec Zimmerman**, ancien partenaire de Borden, Ladner, Gervais LLP

### Note sur la rémunération du personnel

CanaDon veille à être un employeur de choix. Ainsi, notre objectif est d'engager et de maintenir une équipe d'employés de qualité supérieure tout en gérant prudemment nos dépenses, pour pouvoir fournir les outils et technologies efficaces dont les organismes ont besoin et qu'ils méritent. Les salaires de nos employés sont justes et compétitifs, et nous nous basons sur la rémunération offerte par des organisations similaires.





### CanaDon

186, avenue Spadina

Unités 1-5

Toronto, Ontario

M5T 3B2

Tél. : 1 877 755-1595

[info@canadon.org](mailto:info@canadon.org)

---

Numéro d'organisme de bienfaisance :

896568417RR0001