

La Fondation Dufresne Gauthier a proposé aux organismes, un dîner échange appelé « Un coup d'œil sur vos états financiers » animé par monsieur Claude Choquette. Monsieur Choquette est Fellow des comptables professionnels agréés du Québec. Il est également le Président de HDG Inc., du Groupe le Massif Inc et membre du conseil d'administration de la Fondation Dufresne Gauthier.

Depuis 2002, M. Choquette porte une attention particulière aux états financiers de chaque organisation lorsque vient le temps d'analyser les demandes de financement déposées à la Fondation. Il a voulu partager ce qui attire son attention durant cette analyse et nous proposer un modèle de lettre qui mettrait en lumière les éléments clés favorisant une meilleure interprétation de ces derniers.

3 facteurs qui influencent l'attribution du don

- ❑ **LA CONFIANCE** : Savoir que l'organisme poursuit sa mission en offrant des services, des activités et des programmes qui répondent aux besoins d'une clientèle X auprès d'une communauté Y et que les fonds attribués servent bien dans cette optique sont les premiers facteurs qui permettent de garder un bon lien de confiance entre le bailleur de fonds et l'organisme. Lorsque l'on fait la lecture des états financiers, on perd un peu cette notion. Les états financiers doivent refléter l'ensemble des services qui sont donnés. Un bref rappel de la mission de l'organisation pourrait par exemple, dans une lettre expliquant les états financiers, nous permettre de nous remettre en contexte et comprendre un peu plus à quoi servent les sommes attribuées. Exemple : on peut se questionner sur des états financiers où l'on voit peu de liens entre les dépenses et les services offerts.
- ❑ **LA PERCEPTION** : Une mauvaise présentation des états financiers laisse place à beaucoup d'interprétation de la part du lecteur, et ce, pas toujours en faveur de l'organisme. Par exemple : pas tous les revenus sont indiqués, de gros écarts entre les années pour certains postes budgétaires et qui ne sont pas expliqués, une masse salariale élevée sans explications. Peu importe ce qui se trouve dans vos états financiers, il est important que vous gardiez l'accent de votre lecteur sur les éléments que VOUS trouvez importants et qui seront à l'avantage de votre organisation.
- ❑ **LES RÉSULTATS** : Un gros déficit sans explications laisse matière à interprétation : est-ce que l'organisme applique une saine gestion ? La pérennité des services est-elle en danger ? Est-ce que les salaires sont élevés et exagérés ? Qu'est-ce qui justifie des honoraires professionnels élevés ? Est-ce ceux qui assument la gouvernance de l'organisation sont au fait de ce qui se passe et comprennent ce qui amène un tel déficit ?

Ne laissez pas le bailleur de fonds interpréter vos résultats et tirer sa propre conclusion à partir d'éléments qui ont attiré son attention sans vraiment pouvoir les expliquer. Ces trois facteurs risquent d'influencer la décision à vous octroyer le financement.

Quoi faire pour s'assurer de bien orienter votre lecteur ? Une courte lettre explicative – maximum une page – qui explique ce qui se passe cette année. ENLIGNER LE FOCUS!

Points à inclure dans votre lettre

1. **Brève description de votre organisme** : Amener le focus du lecteur à la mission. À QUI JE DONNE. Année d'existence, nombre d'employés, quelques données sur le nombre de personnes desservies. *Exemple* : Existe depuis 32 ans, a pour mission d'aider les familles et les enfants, de la région du Mont-Beaulieu, à sortir de la pauvreté.

2. Les salaires : 3 ou 4 lignes maximum – nombre d'employés (en administration, en intervention) qui interviennent auprès de combien de personnes. Si la masse salariale est élevée : pourquoi ? Nouveau poste ? Combien de bénévoles ? Qui fait quoi ?
3. Le bilan : Si en soustrayant le Passif à court terme de l'Actif à court terme et que le résultat est égal ou plus élevé que 10% de votre masse salariale, il n'y a pas de question à se poser. Exemple : Dans vos états financiers, la masse salariale est de 300 000\$. 10% de cette masse donne 30 000\$. Votre Actif à court terme est de 150 000\$, le Passif à court terme est de 110 000\$- La soustraction donne 40 000\$. C'est bon.

Si le résultat est inférieur, cela nous indique que le fonds de roulement est très faible. Comme analyste, cela amène des interrogations : comment l'organisme fait-elle pour payer les salaires et les dépenses? Quelques lignes dans votre lettre pour expliquer que vous êtes conscients de cette difficulté et que vous travaillez sur un plan de redressement, ou avez pris certaines mesures vont sécuriser le lecteur.

Exemple : La masse salariale est de 300 000\$, 10% de cette masse donne 30 000\$, L'actif à court terme est de 100 000\$, le Passif est de 110 000\$ - En soustrayant le Passif de l'Actif, on obtient (10 000\$). Il est clair que le lecteur se posera des questions.

4. Comptes à payer : (parle ici de créiteurs, de fournisseurs). Par exemple, les vacances à payer ne sont pas comptabilisées. Il serait bon de vous assurer auprès de votre comptable d'une bonne démarcation. Ne laissez pas le lecteur s'interroger sur d'autres dépenses qui n'auraient pas été comptabilisées. La démarcation veut dire les revenus et dépenses dans la bonne année, ainsi si les vacances à payer ne sont pas inscrites, il manque cette dépense dans l'année analysée.
5. Revenus/dépenses : (écarts ou variations)

REVENUS :

- Variation de dons en de 20% en + ou en - : Expliquer brièvement ce à quoi cette variation est attribuable : pour un projet particulier, ou prête-nom pour une autre organisation, perte d'une subvention importante (Laquelle? Pour quel projet?).

DÉPENSES :

- Honoraires professionnels : souvent le comptable, mais parfois pour des consultants. Donc, l'indiquer pour qui.
- Frais de campagne : publicité, promotion, matériels? Parfois ces dépenses expliquent un déficit qui ne sera pas récurrent. Important de préciser.
- Immobilisation : certaines organisations les comptabilisent dans les dépenses- Par Exemple : cette année, l'immobilier a été passé en dépenses, l'indiquer dans la lettre.
- Variation des salaires de plus de 10% : explications : poste non comblé, fin d'un projet, ou autre.
- Frais de déplacement : expliquez le contexte. Exemple : intervenants doivent se déplacer dans 10 quartiers différents.
- Si votre organisme a une Fondation : nous dire globalement « quelle est la politique d'attribution de dons ». Exemple : La Fondation X s'engage à verser annuellement 250 000\$ à l'organisation pour les projets Z.
- Le non affecté : continue d'augmenter d'année en année : est-il attribué à quelque chose de spécifique ? Si oui, le mentionner.

En conclusion : Le donateur regarde si les revenus permettent à l'organisme de répondre à ces obligations. Et veut savoir à qui servira son don! S'il y a des écarts ou des variances importants, le lecteur ne doit pas avoir la place pour de l'interprétation. Faites le focus pour lui!