



LA GÉNEROSITÉ DES FRANÇAIS

16^{ème} édition - Novembre 2011

Cécile BAZIN – Jacques MALET

Avec les contributions de

Yaële AFERIAT, Thibault BORDEAUX, François CHAPUIS, Jean-Michel COULOT, Xavier DELSOL,
Hélène DRANSSART, Marie DUROS, Michel HAFFNER, Noémie LAGUESTE, Philippe MONNOT,
Jean-Jacques PERRIN, Jean-Louis POSTE et de tous nos correspondants dans les associations qui collectent.

MAIS POURQUOI ET COMMENT FONT-ILS ÇA ?

Cette édition est la 16^{ème} du genre, et si elle est attendue par de nombreux spécialistes et acteurs de la collecte, elle suscite certainement, aussi, quelques interrogations. Par quels moyens l'équipe de R&S réussit-elle à réaliser ce travail chaque année ? Précisons d'abord, comme chacun peut le vérifier, que cette publication est en libre accès et qu'elle n'est pas soutenue par un quelconque sponsor. Ajoutons que dans le budget de notre association sans but lucratif, il n'y a quasiment pas de recettes financières liées à ce sujet.

Le travail et les publications liés au don d'argent et au suivi de la générosité en France n'ont donc aucune contrepartie financière, et s'appuient pour une très large part sur le bénévolat¹. Nous en sommes heureux et fiers, puisque cela fonde notre liberté. Liberté d'initiatives, liberté d'expression et liberté dans tous nos partenariats.

L'expérience de ces 16 années nous a montré que cette liberté était nécessaire pour effectuer un travail rigoureux, en lien étroit avec notre Comité d'experts, et pour rester crédibles dans nos analyses et nos commentaires. Lorsqu'il nous semble nécessaire de critiquer les parlementaires, de mettre en cause un système fiscal qui est loin d'être qualitativement satisfaisant, nous n'avons aucune hésitation. Lorsqu'il s'agit de saluer le travail que font les associations qui collectent, mais aussi de souligner, de notre point de vue, leurs limites et leurs erreurs, nous le faisons également. Lorsque, enfin, dans les enquêtes menées librement et sérieusement auprès des donateurs, quelques conclusions vont à l'encontre de ce que peuvent affirmer les cabinets qui ont les collecteurs pour clients, cela ne nous gêne pas davantage.

En effet, notre objectif n'est pas de plaire : il est d'analyser le plus fidèlement et le plus rigoureusement possible l'évolution de la générosité en France. Et aussi de montrer comment elle peut progresser dans un pays autant replié sur lui-même. Le lecteur verra dans cette édition comment R&S souhaite rester fidèle à son Projet associatif, au service de toutes les formes de solidarités.

CECILE BAZIN – JACQUES MALET²

Nos sources et notre méthodologie

Cette publication s'appuie sur quatre séries d'informations puisées à la source, dont voici les fondements et la méthode mise en œuvre pour les travailler, en lien avec notre Comité d'experts pluridisciplinaire, composé de 40 membres.³

⇒ **Un suivi régulier de la collecte en France**, à partir d'un panel représentatif, composé de 120 associations de toutes tailles et de tous secteurs, et des résultats transmis régulièrement par la Conférence des Evêques de France et par l'Eglise Réformée de France. Le montant total correspondant s'élève à 1,58 milliard d'euros. Ce suivi pluriannuel est actualisé à l'année 2010.

⇒ **Une coopération continue avec la direction générale des Finances publiques**, permettant de disposer d'informations très précises et exhaustives sur les déclarations annuelles de dons, de la part des contribuables français. Ce suivi pluriannuel est actualisé aux déclarations effectuées en juin 2010, et portant sur les dons de l'année 2009. Une coopération régulière avec les services en charge de la vie associative, qui nous ont associés à l'exploitation des résultats d'une grande enquête nationale, réalisée par BVA, sur leurs pratiques associatives et leurs différentes formes de solidarité, auprès d'un panel de plus de 4000 Français.

⇒ **Une enquête annuelle en ligne « A l'écoute des donateurs »** (5^{ème} vague entre le 28 septembre et le 13 octobre 2011), auprès de 1.007 donateurs réguliers. Exploitation effectuée par notre équipe statistique, selon la méthode des quotas, à partir des données croisées relatives à l'âge des donateurs (6 strates) et aux moyens dont ils disposent (4 strates). La pondération effectuée à partir de ces 24 segments permet de restituer des résultats représentatifs de l'ensemble des donateurs français.

⇒ **Des coopérations et des échanges réguliers avec des partenaires experts** dans leurs domaines respectifs. Dans notre souci de travail en commun, et de mutualiser les informations pour la promotion et le développement de toutes les formes de solidarité, nous tenons à donner ici la parole à ces partenaires. Les informations correspondantes, sont clairement identifiées comme telles, le plus souvent avec un propos introductif à leur signature. Remercions ainsi tous ceux qui ont contribué à cette nouvelle édition et précisons bien qu'ils ne sont en aucune manière engagés au-delà de la partie de la rédaction à laquelle ils ont participé.

¹ Il représente 42% de nos ressources annuelles.

² Directrice et Président fondateurs de Recherches & Solidarités.

³ Dont [la liste](http://www.recherches-solidarites.org) est en ligne sur notre site www.recherches-solidarites.org

Une année 2010 exceptionnelle

On peut estimer à 3,7 milliards d'euros, le montant de la collecte en France. On prendra soin de distinguer la collecte habituelle, qui a connu une augmentation de l'ordre de 4%, un peu supérieure à l'augmentation de 2009, de la collecte réalisée à l'occasion du tremblement de terre d'Haïti. Ce drame est venu interpeller les Français au mois de janvier 2010, et ils ont été presque aussi nombreux à se mobiliser qu'ils l'avaient été lors du Tsunami. Les associations qui ont collecté en faveur des Haïtiens ont ainsi enregistré en moyenne une augmentation de leurs dons de 22%.

De l'ensemble des collecteurs, ce sont les associations moyennes (150.000 à un million d'euros de collecte annuelle) qui peinent le plus : sans pouvoir réellement jouer sur la proximité comme les plus petites, ni sur une forte notoriété et d'importants moyens de collecte comme les plus grandes, elles ont moins collecté en 2010 qu'en 2009. S'agissant des plus grandes, et contrairement à ce que l'on peut croire, elles représentent ensemble moins de 30% de la collecte générale, et leur hiérarchie change peu, d'année en année.

De l'intérêt d'une incitation fiscale

Le nombre de foyers déclarant un don stagne depuis deux ans, mais les montants déclarés sont plus importants : le don moyen annuel déclaré, toutes associations confondues, est de 309 euros. Cette augmentation s'explique à la fois par un plus grand effort des donateurs, pensant aux personnes qui sont de plus en plus en difficulté, et par un plus grand soin apporté, pour conserver et présenter leurs reçus fiscaux.

C'est ainsi que 73% des donateurs signalent tous leurs dons dans leurs déclarations de revenus et intègrent peu à peu l'opportunité de bénéficier d'une réduction d'impôt de 66% du montant de leur don. Pour 38% des donateurs, cela leur permet de donner plus, et 14% d'entre eux se disent plutôt sensibles au fait qu'ils paieront moins d'impôt.

La générosité des plus jeunes

Les données exhaustives relatives aux plus de 5 millions de foyers imposables déclarant des dons, permettent de rapporter l'argent que l'on donne à celui que l'on gagne : telle est là la véritable notion de solidarité. Celle-ci demeure significativement plus réelle parmi les foyers les plus modestes, tout comme dans les départements les plus modestes. Elle est équivalente, chez les donateurs de moins de 30 ans et chez ceux de 70 ans, contrairement aux idées reçues.

Les causes préférées des Français

Les trois secteurs qui progressent le plus sont ceux de l'aide sociale en France, de la recherche médicale – ce qui est de bonne augure pour l'organisation du 25^{ème} Téléthon – et de l'environnement. D'une manière générale, parmi leurs priorités, 18% des Français choisissent d'aider les personnes en difficulté en France, 13% optent pour la santé, et 12% pour la recherche médicale.

Les causes oubliées

Si le tremblement de terre de Port au Prince a mobilisé, début 2010, près de 35% des donateurs, celui qui est intervenu au Chili, quelques semaines plus tard, a eu un très faible écho (3%). Au cours de l'été 2011, la famine subie par les habitants de la corne de l'Afrique a fait l'objet d'un démarrage médiatique et humanitaire assez lent. Heureusement, au cours des mois qui ont suivi, la sensibilisation a permis de mobiliser 28% des donateurs. En revanche, les événements sanglants vécus par les pays du sud de la Méditerranée ont eu peu d'échos chez les donateurs (3%).

Les pronostics de fin d'année

Beaucoup d'associations réalisent jusqu'à 80% de leur collecte annuelle au cours des mois de novembre et de décembre. Dans l'enquête réalisée au mois d'octobre 2011, 56% des donateurs affirment qu'ils reconduiront cette année à peu près le montant de leurs dons de 2010, et 16% indiquent qu'ils donneront plus (contre 9% à la même période en 2010), surtout parmi les catégories les plus favorisées. Une embellie espérée par les associations.

Inversement, 5% des donateurs pensent qu'ils ne donneront plus cette année, faute de moyens disponibles, et 15% réservent leur réponse, dans l'incertitude de l'évolution de leur situation pour demain.

SOMMAIRE

CHAPITRE 1 : GENEROSITE ET FISCALITE	4
ACTUALITE : UN REGRETTABLE CONTRESENS	5
UN DOUBLE DISPOSITIF FISCAL INEFFICACE	7
DE L'IMPORTANCE D'UNE REDUCTION D'IMPOT SIMPLIFIEE.....	10
CHAPITRE 2 : LES DONS DECLARES A L'ADMINISTRATION FISCALE.....	16
BILAN DES DONS DECLARES EN JUIN 2010, RELATIFS A L'ANNEE 2009	16
COUP D'ARRET A LA PROGRESSION DES DONATEURS	17
OBSERVATION SUR LA DUREE.....	20
LA GENEROSITE DES PLUS MODESTES	22
LA GENEROSITE N'ATTEND PAS LE NOMBRE DES ANNEES	24
APPROCHE TERRITORIALE	27
CHAPITRE 3 - LES DONS EN 2010, D'APRES NOTRE PANEL.....	29
METHODOLOGIE ET COOPERATIONS	29
BILAN 2010 : DEUX SITUATIONS TRES DIFFERENTES	30
DEUX ANNEES EXCEPTIONNELLES EN QUINZE ANS	30
EVOLUTION PAR STRATE EN 2010	31
EVOLUTION PAR SECTEUR EN 2010	33
DES PASSEURS DE GENEROSITE... PROFESSIONNELS ET HEUREUX !	41
CHAPITRE 4 - PORTRAITS DE DONATEURS.....	45
UN REPERE QUI FAIT DESORMAIS AUTORITE	45
LES FRANÇAIS QUI DONNENT.....	48
QUAND LES DONATEURS S'EXPRIMENT.....	62
LES ENJEUX DU DEVELOPPEMENT DURABLE : UN LEVIER POUR STIMULER LES DONATEURS ?.....	68
CHAPITRE 5 - NE PAS OUBLIER LES FONDATIONS.....	73

CHAPITRE 1 : GENEROSITE ET FISCALITE

1. ACTUALITE : UN REGRETTABLE CONTRESENS

Tout le contraire d'une niche fiscale

Il s'agit juste d'une question de bon sens : une niche fiscale est destinée à procurer un avantage à un contribuable. Ici, quel est l'avantage ? Comme l'écrit fort justement André HOCHBERG, président de France Générosités, *il s'agit bien pour le contribuable de dons « consentis à fonds perdus », sans contrepartie ou enrichissement pour le donateur. Le contribuable n'en retire aucun profit, il contribue au contraire activement à la réalisation de missions d'intérêt général (dont certaines sont directement déléguées par l'Etat) mises en œuvre par les associations et fondations, locales ou nationales.*

Que ce soit de la part de l'Inspection générale des finances⁴, ou que ce soit de la part des parlementaires qui ne manquent pourtant pas de moyens techniques et humains, on aurait attendu une autre preuve de simple compétence : non seulement cette réduction d'impôt est indûment considérée comme une niche fiscale, mais de surcroît elle est mise en question. Cette démarche est tout simplement absurde d'un point de vue stratégique, et ceci pour deux raisons pourtant simples :

⇒ Lorsque la situation économique se tend, et lorsque des efforts considérables et durables seront forcément demandés aux citoyens, on imagine facilement que ce sont les plus faibles et les plus démunis qui seront le plus à la peine. Et ce serait ce moment-là que l'on choisirait pour désarmer les associations qui les soutiennent ? Dès lors que les donateurs sont 38% à indiquer que les dispositions fiscales les conduisent à donner plus, et que 14% disent qu'elles leur permettent utilement de payer moins d'impôt⁵, on peut aisément imaginer les conséquences que pourrait avoir un tel « coup de rabot ».

⇒ La deuxième raison, presque plus importante, fait référence à l'effet de levier que l'on constate, grâce à la valeur ajoutée qu'apporte le bénévolat dans les associations : si l'on prend par exemple 100 euros donnés à l'Association Française contre les Myopathies, au Secours catholique, au Secours populaire, ou encore à la Croix-Rouge ou aux Restos du cœur, l'Etat constatera certes un manque à gagner variant entre 66 et 75 euros, au titre de ses recettes fiscales. Mais si on rapporte cette centaine d'euros, reçue du donateur, à l'action menée sur le terrain par l'association concernée, qui sera fortement valorisée par les dizaines de milliers de bénévoles qu'elle mobilise, on parvient aisément à un montant minimum évalué à 300 euros.

La réduction d'impôt par laquelle l'Etat aura incité le donateur à accompagner l'association dans son action, correspond, selon ce raisonnement classique, à 22%... est-ce trop ?

A vouloir être utile, le changement urgent à apporter...

Si les parlementaires veulent contribuer à l'intérêt général, autrement que par un calcul sans fondement, aux conséquences négatives majeures, ils pourraient enfin se pencher sur ce sujet qu'ils n'ont abordé avec rigueur qu'une seule fois en quinze ans⁶ : au printemps 2003 au cours d'une discussion préalable riche et ouverte à toutes les associations, et en début d'été en votant le 1^{er} Août 2003, à l'unanimité, une loi fixant un seul taux de réduction d'impôt, quelle que soit la cause.

Pour les observateurs, sans doute un peu naïfs que nous sommes, comment qualifier leur comportement quand ils ont voté un amendement, moins de six mois plus tard, défaisant tout ce travail, pour recréer un système à deux vitesses ? Ce vote est en effet intervenu sans discussion préalable, en présence d'une poignée de parlementaires non avertis..., et dans le cadre d'une loi fourre-tout bien connue et bien pratique pour les spécialistes des amendements discrets, généralement présentés de nuit.

⁴ Dans un rapport pourtant volumineux, le sujet des dons n'est indiqué que dans des tableaux récapitulatifs. Il figure par conséquent indûment au titre des niches fiscales, sans argumentation. C'est également sans commentaire ni argumentation, et manifestement sans réel examen du sujet, qu'il est relégué parmi les « niches fiscales » qui ont le plus faible rendement.

⁵ Source : 5^{ème} vague « A l'écoute des donateurs » – Recherches & Solidarités 2011.

⁶ Pour être tout à fait juste, précisons qu'ils l'ont tout de même abordé récemment, en refusant que leurs indemnités soient légèrement revues à la baisse, au titre d'un effort de solidarité nationale.

Un double taux illisible, injuste, inapplicable et finalement toxique...

Soyons bien clairs : comme nous venons de le montrer, et comme ce sera abondamment illustré plus loin, au moyen des réponses des donateurs à notre enquête annuelle, la notion de réduction d'impôt en faveur de la générosité des Français est une excellente mesure à laquelle les donateurs ne sont pas indifférents. Il s'agit maintenant d'évoquer ce qui doit être modifié.

Extrait de l'article 200 du Code général des impôts : *Le taux de la réduction d'impôt (66%) est porté à 75 % pour les versements effectués au profit d'organismes sans but lucratif qui procèdent à la fourniture gratuite de repas à des personnes en difficulté, qui contribuent à favoriser leur logement ou qui procèdent, à titre principal, à la fourniture gratuite des soins.*

Aujourd'hui, tous les experts sont d'accord pour fustiger ce double taux de réduction d'impôt (66% et 75%⁷), et ce double plafond (en pourcentage pour l'un et en valeur modifiée chaque année pour l'autre).

Qui le défend ? Dès lors qu'il a été créé sous l'impulsion de Coluche, très proche du ministre du budget de l'époque, il est bien évidemment défendu aujourd'hui bec et ongles par les Restos du cœur, et par l'ancien ministre. Soyons précis : il ne s'agit en rien de mettre en cause le magnifique travail que réalise cette association, dans des conditions exemplaires saluées par la Cour des Comptes et par ses donateurs. Il s'agit tout simplement d'examiner l'intérêt de l'ensemble des associations qui collectent, et de n'en privilégier fiscalement aucune.

Avec le temps, au-delà de l'aide en matière de repas et de logement, initialement prévue dans ce dispositif, les soins sont venus s'infiltrer dans le dispositif, pour bénéficier d'une réduction d'impôt majorée. Et avec eux quelques gros bataillons comme Médecins du monde et Médecins sans frontières.

Aujourd'hui, ce sont ces associations bénéficiaires qui défendent la mesure, aux côtés des Restos du cœur. Et c'est pour cela que rien ne bouge depuis décembre 2003 : les bénéficiaires cramponnés à cet avantage supposé, les autres associations n'osant pas chatouiller la mémoire de Coluche, le syndicat France Générosités gérant tant bien que mal ces différents points de vue.

Notre démarche, parfaitement vérifiable par qui est de bonne foi et doté d'un minimum de rigueur, ne vise donc qu'à proposer une réforme qui se justifie à la fois par l'absurdité – et l'incertitude d'application - du système actuel, et par les intérêts que nous allons démontrer, au bénéfice de toutes les associations.

Quand on prône la solidarité, on commence par l'appliquer

Qui peut nous expliquer pourquoi des associations qui construisent leur Projet sur la notion de solidarité, trouvent le moyen de ne pas l'appliquer elles-mêmes dans leurs démarches collectives ? Voilà donc des associations qui trouvent logique de disposer d'un avantage très précis, par rapport aux autres associations. Des associations qui n'ont pas de gêne à faire bénéficier leurs donateurs, et leurs causes, d'un dispositif qui se trouve plus favorable que celui dont bénéficient les autres causes.

Si le jeu consiste, pour les associations qui collectent, à trouver les meilleures voies pour se concurrencer entre elles, qu'elles le disent clairement et qu'elles l'assument... ce n'est sans doute pas le meilleur moyen pour encourager collectivement la générosité des Français.

L'exemple chinois

L'aide aux repas conduit à un traitement privilégié, mais tel n'est pas le cas de l'aide en matière d'éducation ! *Donne un poisson à un homme, il mangera aujourd'hui, apprends lui à pêcher, il mangera toute sa vie.* Il n'est pas certain que nos parlementaires aient parfaitement saisi le sens de ce proverbe chinois... Sommes-nous bien d'accord sur l'objectif ? Est-il préférable que les Restos du cœur aient le plus d'argent possible, ou qu'ils aient le moins de bénéficiaires possible ? Si tel est ce dernier cas, autant que l'aide à l'éducation ne soit pas en décalage fiscal par rapport à l'aide aux repas.

⁷ Ce double dispositif est présenté plus loin.

2. UN DOUBLE DISPOSITIF FISCAL INEFFICACE

Rappelons d'abord qu'aujourd'hui, moins d'un Français sur quatre, donne d'une manière régulière et significative, par chèque, virement ou Internet. La marge de progression est donc considérable, sachant que dans certaines circonstances exceptionnelles, nos compatriotes démontrent qu'ils ne sont pas étrangers à la notion de solidarité. S'ils sont si peu nombreux à donner, c'est que, pour partie, l'incitation fiscale ne joue pas pleinement son rôle. Et ceci est d'autant plus stupide que, sur le papier, nos dispositions sont parmi les plus favorables au monde.

Un double dispositif illisible

Comment veut-on que des donateurs, qui ne sont tout de même pas motivés en premier lieu par les dispositions fiscales s'y retrouvent, dans une réglementation si complexe que nous allons nous contenter de la résumer : le dispositif de base permet, sous réserve de présentation d'un reçu fiscal, de bénéficier d'une réduction d'impôt équivalant à 66% du montant du don. Ceci dans la limite de 20% d'un revenu imposable, dont personne ne connaît le montant de l'année avec précision. Le dispositif complémentaire permet d'obtenir une réduction d'impôt correspondant à 75% du montant du don, mais ceci dans la limite d'un montant exprimé en euros et qui change chaque année... Et vous en reprendrez bien une louche, sachant que si ce dernier don dépasse ce fameux montant, le solde permet de bénéficier du dispositif de base... Avouez qu'il pourrait y avoir plus glamour en matière d'incitation au don.

Nous avons mesuré les effets de ces dispositions particulièrement technocratiques, en matière de connaissance et d'appropriation, dans le cadre de notre enquête auprès des donateurs.

Tableau 1 : Estimez-vous connaître le dispositif de réduction d'impôt lié aux dons (éligibilité, taux de réduction, plafonds...)?

	Ensemble	Âge					
		Moins de 30 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans	Plus de 70 ans
Très bien	41%	20%	27%	28%	38%	46%	54%
Assez bien	41%	33%	40%	45%	46%	37%	40%
Très vaguement	15%	41%	28%	22%	13%	13%	5%
Pas du tout	3%	6%	4%	4%	3%	5%	-
Non réponse	1%	-	-	1%	-	-	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Pour ne vexer personne, nous n'avons pas procédé à un quizz, concernant ce dispositif. Et il est bien certain que parmi les 41% de donateurs indiquant « très bien connaître » le dispositif de réduction d'impôt, il s'en trouve une large part ne pensant qu'à celui qu'ils utilisent. Cette proportion moyenne de 41% est très variable en fonction de l'âge : seulement 20% des moins de 30 ans affirment très bien connaître le dispositif fiscal.

Cette connaissance se dégrade au fil des ans : lors de notre enquête 2008, les donateurs étaient respectivement 51%, contre 41% aujourd'hui, à estimer très bien connaître ce dispositif, et 35%, contre 41% aujourd'hui, à indiquer le connaître assez bien.

Lors de cette même enquête, nous avons posé une question relative à l'existence de ce double dispositif.

Tableau 2 : Les dons en faveur des personnes en difficulté font l'objet d'une réduction d'impôt de 75%, pour les repas, le logement et les soins. Les autres dons en faveur des personnes en difficulté (loisirs, prévention, éducation) et l'ensemble des autres dons font l'objet d'une réduction d'impôt de 66%. Le saviez-vous ?

	Ensemble	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	Entre 30 et 45 euros	Entre 46 et 75 euros	Entre 76 et 150 euros	Entre 151 et 500 euros	Entre 501 et 1000 euros	Plus de 1000 euros
Oui	52%	24%	31%	35%	34%	54%	68%	88%
Non	46%	76%	67%	64%	59%	46%	29%	12%
Non réponse	2%	-	2%	2%	7%	-	3%	-
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Au bilan, il n'y a qu'une petite moitié des donateurs initiés au fait qu'il existe deux systèmes différents : et cette proportion générale de 52% varie très fortement en fonction du montant total donné chaque année. On ne sera pas étonné d'une large méconnaissance de la part des petits donateurs, qui aident le plus souvent une seule association. Et on ne sera pas plus étonné de la bonne connaissance des grands donateurs - logiquement et positivement - plus attentifs aux dispositions fiscales.

Par ailleurs, si l'on observe les réponses des personnes indiquant connaître ce double dispositif, on note qu'elles sont 78% à déclarer systématiquement leurs dons à l'administration fiscale, soit à peine plus que la moyenne générale des donateurs (73%).

Lorsque l'on croise la proportion des donateurs connaissant très bien le dispositif fiscal et la proportion de ceux qui indiquent connaître l'existence des deux taux de réduction d'impôt, on parvient à la proportion moyenne de 25%, réduite de moitié chez les moins de 40 ans... Ainsi, il n'y a qu'une très faible part des donateurs en mesure de maîtriser l'ensemble du dispositif lié aux dons : ce n'est pas la meilleure manière de leur donner ainsi tous les outils utiles à leur décision de donner. Cela va sans dire, mais bien mieux en le disant : lorsqu'un dispositif dit incitatif est méconnu à ce point, il est, par définition inopérant et en conséquence insuffisamment efficace. C'est bien ce que nous voulons démontrer.

Un double dispositif injuste

Toutes les causes sont dignes d'intérêt et dignes d'être soutenues : pourquoi donc créer une véritable générosité à deux vitesses ? Lors des premières années après la mise en place de ce double système, beaucoup de voix se sont exprimées pour le regretter. Et puis se sont lassées. Nous avons voulu demander leur avis aux donateurs, les premiers concernés.

Tableau 3 : Estimez-vous que ce taux différencié soit justifié ?

	Ensemble	Vous estimez disposer de moyens financiers (1)			
		Moyens financiers très convenables	Moyens financiers convenables	Moyens financiers assez limités	Moyens financiers très limités
Oui	36%	43%	36%	30%	33%
Non	37%	34%	37%	42%	36%
Vous ne savez pas répondre	27%	22%	27%	28%	20%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

(1) Nous avons toujours souhaité partir des moyens financiers disponibles, aux yeux des donateurs eux-mêmes. Notamment pour éviter le biais considérable qu'il y a lorsque l'on part des revenus, sans tenir compte des charges du foyer.

On ne s'étonnera pas du fort taux d'abstention, dès lors que nombre de donateurs ne connaissent pas l'existence de ce double dispositif. Il se trouve donc à peine plus d'un tiers des donateurs pour considérer que ce taux différencié est justifié.

Si l'on observe les réponses des donateurs estimant que ce double taux est justifié, on constate qu'ils sont 48% (38% en moyenne générale) à indiquer penser à ces dispositifs au moment de leurs dons, pour donner plus, et 13% (14% en moyenne générale) à y penser pour payer moins d'impôt.

Un double dispositif à l'application incertaine

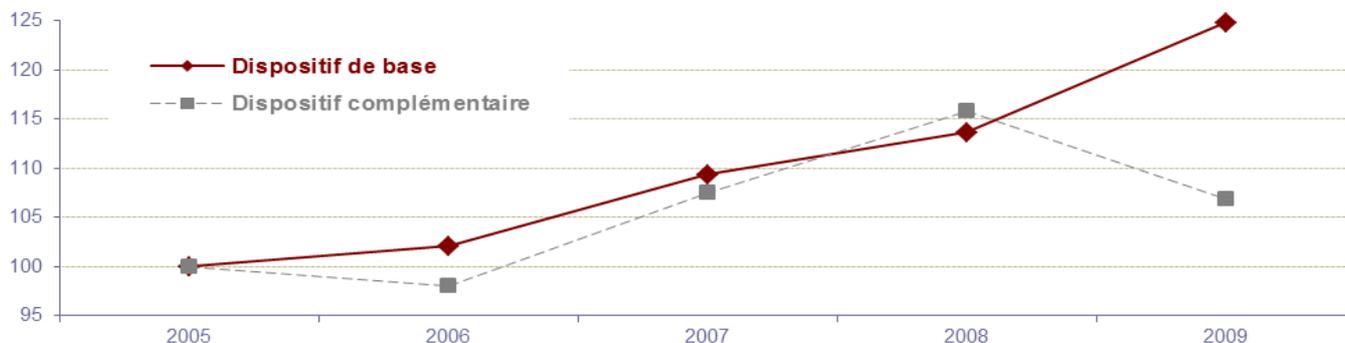
Si nous prenons l'association emblématique du dispositif complémentaire, les Restos du cœur, nous apercevons immédiatement la difficulté d'application : un donateur lui adresse un chèque et se voit attribuer un reçu fiscal lui permettant une réduction d'impôt correspondant à 75% de ce don. Mais ce don va servir à l'ensemble des activités de l'association, et fort heureusement elle ne limite pas son action à la distribution de repas et de logements : elle agit aussi dans le domaine de l'éducation, de la culture et des loisirs. Alors comment fait-on ?

Et cette difficulté se pose ainsi pour nombre de grandes associations qui agissent ainsi dans des domaines complémentaires. La réglementation prévoit que le dispositif complémentaire peut s'appliquer pour des associations qui agissent majoritairement dans le domaine de la santé, en matière de soins en direction des plus démunis. Inutile de dire la complexité d'application, et surtout de contrôle de ce point de vue.

Un double dispositif devenu peu productif pour les associations concernées⁸

Le plus consternant, sur ce sujet, c'est que les montants des dons déclarés au titre de ce dispositif complémentaire évoluent moins vite que ceux qui sont liés au dispositif de base. Le graphique suivant montre ce constat sans appel.

Graphique 1 : Evolution des montants déclarés au titre des deux dispositifs fiscaux (en base 100 en 2005)



Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités.

Le dispositif de base a évolué régulièrement, le montant correspondant augmentant de 25% entre 2005 et 2009. Pendant ce temps, le dispositif complémentaire a vu son montant baisser à deux reprises, en 2006 et en 2009, et la variation est seulement de 7% en quatre années.

On sera du reste frappé de constater le décalage entre cette évolution, pour le moins décevante concernant un dispositif destiné au contraire à privilégier les associations concernées, et l'évolution de la collecte des Restos du cœur : celle-ci est passée de 43,6 millions d'euros en 2005 à 62,3 millions d'euros en 2009, selon ses publications officielles. Cette augmentation de plus de 30% s'explique aussi, bien entendu, à la fois par le dynamisme exceptionnel de ses dirigeants et de ses bénévoles, et par l'explosion des besoins des plus démunis.

En d'autres termes, ce dispositif semble profiter d'une manière toute particulière à cette association, dès lors qu'elle peut s'appuyer, dans sa communication propre, sur le nom de Coluche qui reste attaché à ce privilège, alors que les autres associations, pourtant éligibles à la même mesure, ne semblent pas en profiter.

Pour toutes ces raisons, sachant qu'il est très peu probable que les Restos du cœur pâtissent de la disparition du dispositif complémentaire⁹, il paraît clair que l'ensemble des autres associations bénéficieraient largement du rétablissement d'un taux unique, notamment dans la mesure où la plus large communication serait utile à la relance urgente de la solidarité des Français.

Au bilan, un dispositif qui ne permet pas de communiquer clairement

Opacité, injustice, et incertitudes juridiques, tels sont les raisons qui empêchent l'Etat de produire tous les effets qui seraient légitimement attendus, grâce à ce milliard d'euros qu'il accorde chaque année en termes de réductions d'impôts. Nous avons ainsi des donateurs qui ne prennent pas la totale mesure de l'opportunité qu'ils ont d'être plus généreux. Nous avons des associations qui sont dans l'incapacité de communiquer ensemble, en dépit des efforts de leur syndicat France Générosités, notamment dans le cadre de sa démarche très positive nommée « Infodon ».¹⁰ Il est du reste très pudique sur le sujet dans le cadre de cette promotion du don.

Et c'est bien de ce point de vue que nous n'hésitons pas à parler de *toxicité* : les messages émis en direction des Français, et notamment en direction de ceux qui ne donnent pas et qui pourraient donner, sont difficiles à construire clairement. Comment en une phrase expliquer aux donateurs l'intérêt qu'ils ont à prendre en considération l'opportunité fiscale ? Et pourtant, comme on va le voir, il serait tellement efficace que cette communication puisse se développer à partir d'un dispositif simplifié, car comme on va le voir, les donateurs sont sensibles à l'incitation fiscale.

⁸ Par le taux de réduction privilégié de 75%.

⁹ La collecte correspondante représente un peu moins de 2% de l'ensemble de la collecte en France.

¹⁰ <http://www.infodon.fr/>

3. DE L'IMPORTANCE D'UNE REDUCTION D'IMPOT SIMPLIFIEE

Une prise en compte au moment de donner

Au moment de son geste de solidarité, un donateur sur deux pense au dispositif fiscal. Le tableau suivant montre comment cette proportion évolue avec l'âge, et distingue les raisons d'y penser.

Tableau 4 : Lorsque vous décidez de donner à une association, pensez-vous en même temps au dispositif fiscal qui existe ?

	Ensemble	Âge					
		< 30 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans	≥ 70 ans
Oui, car cela vous permet de donner plus	38%	28%	34%	43%	39%	44%	33%
Oui, cela vous permet de payer moins d'impôt	14%	16%	11%	10%	11%	10%	21%
Sous total	52%	44%	45%	53%	50%	54%	54%
Non, vous n'y pensez pas vraiment	31%	34%	35%	28%	35%	32%	29%
Non, vous n'y pensez pas du tout	16%	22%	20%	19%	15%	13%	15%
Non réponse	1%	-	-	1%	-	-	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Le sous-total des réponses positives varie de 44% chez les plus jeunes donateurs, à 54% chez les aînés. Il est bien évident que cette proportion dépend aussi du fait que le donateur est imposable (59%) ou pas (29%). De même qu'elle varie fortement selon qu'il s'agit d'un homme (58%) ou d'une femme. Les donateurs disposant de moyens financiers très convenables sont même 74% à répondre positivement. Et en corollaire, ceux qui donnent annuellement entre 150 et 1000 euros, sont ainsi 60% à penser au dispositif fiscal lorsqu'ils donnent de l'argent, et ceux qui donnent plus de 1000 euros sont 73%.

Les résultats de l'enquête permettent un tri selon la cause défendue : les donateurs les moins nombreux à penser au dispositif fiscal au moment de leur don sont ceux qui défendent les droits de l'homme (48%) et l'environnement (49%) car ils sont plus souvent jeunes et parfois non imposables. Inversement, les donateurs sensibles au développement des pays en difficulté (67%) et ceux qui soutiennent la pratique d'une religion (68%) sont les plus attentifs au dispositif fiscal.¹¹

Il faut aussi observer la distinction que font les donateurs, certains (14%) plutôt sensibles à l'opportunité de payer moins d'impôt, et ceux, presque trois fois plus nombreux (38%), plutôt sensibles à leur capacité de donner plus, grâce à cet encouragement fiscal. Cette information est précieuse pour aider les associations à construire leurs messages en direction de leurs donateurs et de donateurs potentiels : comme elles le font de plus en plus, elles doivent insister sur cette opportunité pour donner plus. Et cesser d'écrire une phrase qui trouve beaucoup moins d'écho (14% des donateurs seulement), du style « *En donnant 100 euros, cela ne vous coûtera que 34 euros* ».

Parmi les donateurs qui pensent au dispositif fiscal, ils sont donc en moyenne 27% à réagir plutôt à la réduction d'impôt, avec une nette différence entre les hommes (31%) et les femmes (21%). Une différence aussi entre les moins de 30 ans (36%) et les plus de 70 ans (38%), d'une part, et les autres tranches d'âge d'autre part. Cela s'explique par les difficultés financières que certains éprouvent à ces moments-là. Cela se confirme avec un maximum de 57% chez ceux qui disent disposer de moyens très limités, et chez ceux qui ne peuvent pas donner beaucoup.

S'agissant des causes défendues, les donateurs pour lesquels ce facteur est le moins influent, proportionnellement à celui qui pousse à donner plus, sont ceux qui s'intéressent à la recherche médicale (16%), à l'éducation (17%), et qui réagissent aux catastrophes naturelles (19%). Il est proportionnellement plus influent chez les donateurs qui soutiennent les personnes en difficulté (31%) et ceux qui se mobilisent sur les sujets de santé (31%). Cette attention à la minoration de l'impôt est favorisée, pour ces donateurs, par le système complémentaire permettant de bénéficier d'une réduction de 75% du montant de leur don.

Précisons enfin qu'il y a un véritable lien entre la connaissance du dispositif chez les donateurs et leur manière de le positiver lors de leurs gestes de solidarité : en effet, parmi ceux qui maîtrisent bien le dispositif, ils sont 57% (contre 38% en moyenne) à dire que cela les incite à donner plus.

¹¹ Il semble que les choses aient nettement évolué sur ce point, notamment grâce à la pédagogie organisée sur ce thème par l'Eglise catholique, pour relancer les dons au denier de l'église.

Déclarations massives des dons

Le tableau suivant montre que les contribuables ont peu à peu pris l'habitude de conserver leurs reçus fiscaux pour les présenter lors de leur déclaration de revenu.

Tableau 5 : Vous (votre foyer fiscal) signalez vos dons dans votre déclaration de revenus

	Indicateur global	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	30 et 45 euros	46 et 75 euros	76 et 150 euros	151 et 500 euros	501 et 1000 euros	Plus de 1000 euros
Toujours	73%	23%	47%	68%	69%	87%	88%	86%
Plutôt un don sur deux	8%	9%	16%	14%	8%	8%	7%	6%
Plutôt un don sur trois	3%	2%	2%	-	5%	1%	2%	4%
Moins d'un don sur trois	3%	8%	15%	2%	4%	2%	-	-
Jamais	11%	58%	20%	15%	14%	2%	1%	2%
Non réponse	2%	2%	-	2%	-	-	3%	2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Les trois quarts des donateurs signalent toujours leurs dons, et cette proportion est proportionnelle au montant annuel consenti au bénéfice des associations : de 23% chez les très petits donateurs, le plus souvent non imposables et n'ayant aujourd'hui pas grand intérêt à le faire, jusqu'à près de 90% chez ceux qui donnent plus de 150 euros par an.

Cette proportion est également proportionnelle à l'âge des donateurs, jusqu'à 85% chez les plus de 70 ans¹². De même, elle atteint 90% chez les contribuables estimant disposer de moyens financiers très confortables. S'agissant des causes, le domaine de la culture, des sports et des loisirs est en retrait (69%), et le soutien à la pratique d'une religion est en pointe (86%), ceci sous l'effet de l'âge des donateurs correspondants.

Cette proportion de donateurs réguliers déclarant systématiquement leurs dons est stable depuis 2008 (1^{ère} vague de notre enquête annuelle). Ceci montre que ce sont plutôt les donateurs occasionnels qui procèdent plus souvent qu'avant à cette déclaration, ce qui explique les résultats observés par l'administration fiscale.

Il est enfin utile d'indiquer que la propension à déclarer ses dons à l'administration fiscale passe par une bonne connaissance préalable du dispositif : c'est ainsi que 86% des donateurs maîtrisant très bien la réglementation déclarent tous leurs dons, contre 73% en moyenne.

¹² Nous étions frappés par cette proportion élevée chez les seniors, et nous en avons compris une des raisons, lors d'une enquête téléphonique menée auprès d'eux, pour le compte d'une grande association nationale : recevant des reçus fiscaux sur lesquels est écrit « reçu à joindre à votre déclaration de revenus », elles prennent souvent au pied de la lettre ce qu'elles considèrent comme une injonction et passent à l'acte.

Une bonne acceptation des délais de retour fiscal

On pouvait l'imaginer mais il était préférable de le vérifier : les délais qui s'écoulaient entre le don consenti, et sa déclaration l'année suivante suivie de la réduction d'impôt ne sont pas un obstacle à la solidarité. Le tableau suivant le montre, présenté selon les moyens disponibles des contribuables.

Tableau 6 : Si vous faites un don en 2011, la réduction s'appliquera sur les impôts que vous paierez en 2012. Que pensez-vous de ce décalage d'un an ?

	Ensemble	Moyens financiers			
		Moyens financiers très convenables	Moyens financiers convenables	Moyens financiers assez limités	Moyens financiers très limités
Vous avez bien intégré ce décalage et il ne vous gêne pas	74%	87%	82%	64%	54%
Vous regrettez vraiment ce décalage	4%	0%	4%	6%	4%
Vous n'avez jamais fait attention à ce décalage	13%	11%	10%	17%	17%
Vous y êtes indifférent, vous ne déclarez jamais vos dons	7%	1%	4%	11%	18%
Non réponse	2%	1%	0%	3%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Très peu de donateurs sont gênés par ce décalage : 4% en moyenne, et personne parmi ceux qui estiment disposer de moyens financiers très convenables. La proportion de ceux qui ont bien intégré ce décalage augmente logiquement selon les moyens disponibles.

Une communication appréciée et utile

Les réponses à cette question intéresseront tout particulièrement les responsables des associations qui collectent car elles ont fait un réel effort pour communiquer individuellement, et collectivement au sein de leur syndicat France Générosités.

Tableau 7 : Les associations communiquent de plus en plus sur cette réduction d'impôt liée aux dons

	Ensemble	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	30 à 45 euros	46 à 75 euros	76 à 150 euros	151 à 500 euros	501 à 1000 euros	Plus de 1000 euros
Vous y êtes sensible et cela influence vos dons	42%	18%	27%	26%	45%	51%	50%	44%
Vous n'y êtes pas sensible et cela n'influence pas vos dons	48%	57%	66%	65%	44%	46%	38%	49%
Vous ne comprenez pas bien ces messages	2%	6%	2%	3%	3%	0%		
En fait, ce type de message vous gêne	7%	17%	5%	5%	8%	2%	7%	7%
Non réponse	1%	2%		2%	1%	1%	4%	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Dans une proportion générale de 42%, les donateurs sont sensibles à ces messages et ils influencent leurs dons : les associations ont donc raison de communiquer dans cette direction. C'est le critère du montant annuel qui est le plus discriminant pour les réponses à cette question : la proportion des donateurs influencés va de 18% pour les plus modestes, dont on rappellera qu'ils sont le plus souvent non imposables, à plus de 50% chez ceux qui donnent entre 500 et 1000 euros. Cette proportion baisse logiquement au-delà de 1000 euros, dans la mesure où ces donateurs sont parfaitement au fait de cette réglementation.

Parmi les donateurs qui sont gênés par ce type de message, les plus modestes (17%) le sont vraisemblablement dans la mesure où ils ne se sentent pas concernés, dès lors qu'il n'existe pas de dispositif de crédit d'impôt.¹³ On peut dès lors imaginer une réaction un peu épidermique de leur part. Les associations qui peuvent distinguer les messages en direction de leurs donateurs, en fonction du montant des dons consentis, pourraient tenir compte de ce facteur qui peut être dissuasif dans certains cas.¹⁴

Les donateurs qu'il reste à convaincre

Cette question avait pour objectif de conforter le bilan des effets de la réduction d'impôt. Rappelons que dans le cadre d'une question précédente, 38% des donateurs estiment que la réduction d'impôt les encourage à donner plus et que 14% leur permet de payer moins d'impôt. Soit 52% en cumul. Ici, 39% des donateurs sont incités à donner ou à donner plus, de par cette réduction, et 18% pourraient l'être, après réflexion. Soit 57% en cumul. Nous sommes bien sur les mêmes ordres de grandeur et la démonstration est faite.

Tableau 8 : Finalement, la réduction d'impôt vous incite-t-elle à donner, ou encore à donner plus ?

	Oui	Peut-être après réflexion	A priori non	Non, pas du tout	Non réponse	Total	Cumul de non
Environnement	35%	17%	27%	15%	7%	100%	41%
Culture – Sport – Loisirs	39%	9%	41%	11%	-	100%	52%
Défense des droits de l'homme	35%	23%	25%	13%	5%	100%	38%
Education, formation	41%	22%	21%	13%	2%	100%	35%
Aide au développement des pays en difficulté	53%	23%	15%	8%	1%	100%	23%
Santé	41%	20%	25%	14%	1%	100%	39%
Recherche médicale	44%	19%	27%	10%	1%	100%	37%
Aide aux personnes en difficulté en France	41%	18%	26%	14%	1%	100%	41%
Actions d'urgence pour catastrophes naturelles	39%	20%	23%	17%	0%	100%	40%
Aide médicale internationale	41%	20%	25%	10%	4%	100%	36%
Le soutien à la pratique d'une religion	59%	19%	12%	8%	3%	100%	20%
Ensemble	39%	18%	27%	15%	2%	100%	41%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Pour éclairer les associations qui collectent, nous avons choisi de présenter les résultats en fonction de la cause défendue. On peut aller directement à la dernière colonne, qui présente le cumul des réponses négatives, soit celui des donateurs qui restent à convaincre, sous réserve qu'ils soient imposables. Ainsi, les donateurs s'intéressant au domaine de la culture, des sports et des loisirs sont les plus nombreux à convaincre (52%). Et ce sont les donateurs s'intéressant aux pays en difficulté (23%) et ceux qui soutiennent la pratique d'une religion (20%) qui sont les plus nombreux à être déjà convaincus. Dès lors que le fait de ne pas être imposable est un facteur essentiel, de ce point de vue, le tableau complémentaire est utile.

Tableau 9 : Finalement, la réduction d'impôt vous incite-t-elle à donner, ou encore à donner plus ?

	Oui	Peut-être après réflexion	A priori non	Non, pas du tout	Non réponse	Total	% de non
Foyers imposables	43%	19%	25%	12%	1%	100%	37%
Foyers non imposables	25%	13%	33%	24%	5%	100%	57%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Dès lors que le contribuable peut s'appuyer sur un certain nombre de réductions d'impôt, il peut devenir non imposable par ce moyen. C'est la raison pour laquelle 25% de donateurs non imposables indiquent pouvoir être influencés par la réduction liée au don.

¹³ Nous avons, lors d'une des éditions de cette étude, émis l'hypothèse d'un crédit d'impôt, à la fois pour encourager les non imposables à donner, et aussi pour que leur geste soit officiellement reconnu et pris en compte. Nous avons eu droit à une levée de boucliers de la part des associations qui collectent : elles craignaient que des dispositions de cette nature viennent diminuer celles qui sont prévues pour les contribuables imposables, jugées plus nettement plus productives pour leurs recettes. Nous n'avons pas changé d'avis, au fond, mais nous considérons que le moment serait mal choisi pour relancer ce débat.

¹⁴ Sachant que le montant du don n'est pas forcément un critère totalement sûr pour savoir si l'intéressé est imposable ou non.

Pour autant, on voit nettement la différence : les donateurs imposables sont en cumul 62% à se dire influencés ou potentiellement influencés par ce type d'encouragement, et seulement 12% à se dire totalement hermétiques à l'incitation.

Tableau 10 : Selon vous que devrait faire l'Etat pour inciter à donner ? (plusieurs réponses possibles)

	Ensemble	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	30 à 45 euros	46 à 75 euros	76 à 150 euros	151 à 500 euros	501 à 1000 euros	Plus de 1000 euros
Instaurer un seul taux de réduction d'impôt de 66%, commun pour toutes les causes	7%	3%	7%	5%	5%	5%	6%	16%
Instaurer un seul taux de réduction d'impôt de 75%, commun pour toutes les causes	37%	30%	36%	42%	44%	41%	40%	28%
Instaurer un crédit d'impôt pour les non imposables	31%	29%	36%	33%	33%	29%	37%	35%
Ne rien modifier car le système actuel vous satisfait	16%	8%	15%	9%	12%	16%	25%	18%
Communiquer davantage sur cette réduction d'impôt	28%	29%	29%	23%	26%	25%	29%	30%
Vous n'avez pas d'avis particulier sur cette question	16%	27%	16%	17%	13%	13%	14%	11%
Cumul des réponses un seul taux	45%	33%	44%	47%	49%	47%	46%	45%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

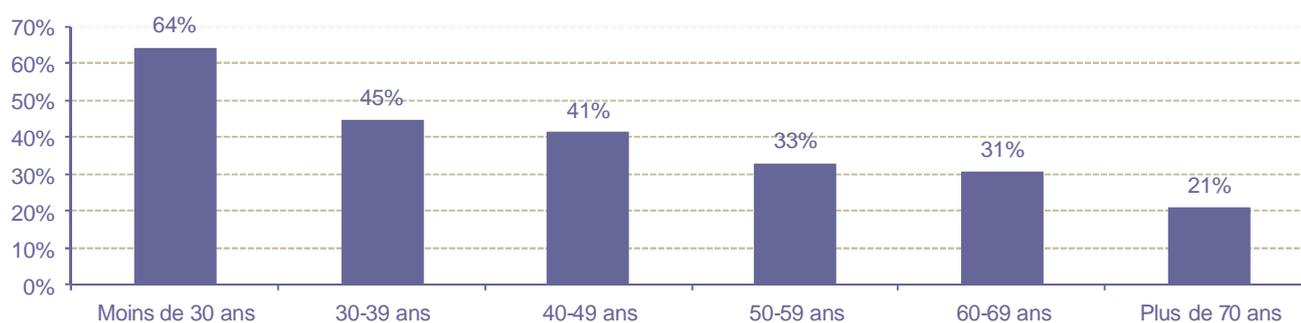
On ne sera pas étonné de constater ce réflexe bien français consistant à demander le mieux et le plus possible : 37% des donateurs souhaiteraient que l'on fixe un seul taux, si possible aligné sur le plus haut d'aujourd'hui. Ceux qui donnent plus de 1000 euros, vraisemblablement par réalisme, ne sont que 28% dans ce cas.

Si l'on fait le cumul des donateurs souhaitant que soit instauré un seul taux, à 75% ou à 66%, on parvient à un pourcentage de 45%. Si on neutralise les donateurs qui n'ont pas d'avis sur la question (16%), on parvient à un pourcentage de 54% de donateurs s'exprimant sur la question (56% des imposables). Par le même raisonnement, parmi ceux qui s'expriment, moins de 20% souhaitent que l'on ne modifie rien car le système les satisfait.

Si 31% des donateurs souhaitent qu'un crédit d'impôt soit institué pour les non imposables, cette proportion passe de 28% chez les imposables à 43% chez les non imposables, 17% d'entre eux n'ayant pas d'avis sur la question. Manifestement, on ne sent pas une demande très appuyée sur le sujet.

En revanche, l'Etat est interpellé par une proportion non négligeable de donateurs (28% des choix, mais 33% de ceux qui ont un avis sur la question). Cette proportion varie très fortement selon l'âge et on ne peut rester indifférent à la demande des donateurs de moins de 30 ans.

Graphique 2 : Proportion de donateurs souhaitant une communication de l'Etat sur le dispositif fiscal



Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités. Lecture : 64% des donateurs réguliers de moins de 30 ans qui s'expriment sur la question, souhaitent que l'Etat communique sur le dispositif fiscal lié au don.

Il est donc temps d'engager une réflexion sur la simplification du dispositif, pour aller vers un seul taux que souhaitent 56% des donateurs imposables, moins de 20% souhaitant le statu quo. Et en même temps de demander à l'Etat de communiquer activement sur le sujet, car c'est le souhait de nombreux donateurs, dont près de deux tiers des plus jeunes, qui se montrent attachés aux notions de solidarité.

C'est du reste l'intérêt évident des pouvoirs publics, car les efforts des donateurs pour aider les associations dans leurs actions, sont autant de moyens régaliens qu'ils n'auront pas besoin de mobiliser. Moyens qu'ils pourront utilement consacrer à d'autres actions pour lesquelles ils sont les seuls à pouvoir agir.

Quelle fiscalité dans les autres pays européens ?

Avant de clore ce chapitre sur la fiscalité, nous recommanderons au lecteur deux publications précieuses. Celle réalisée par la Fondation de France, en 2007, à partir des réglementations en vigueur en Allemagne, en France, en Espagne et en Angleterre.

Plus récemment, et de façon plus détaillée et plus complète, France Générosités a publié une étude très riche sur les législations comparées de dix pays européens¹⁵, montrant la complexité et la diversité des dispositifs en œuvre, l'Italie semblant détenir la palme en la matière.

Cette étude présente aussi l'application du droit communautaire à ce type d'encouragement fiscal, et les difficultés inhérentes. Elle fournit également de très précieuses informations sur les « dons transnationaux », consentis par un donateur d'un pays donné, au bénéfice d'un organisme sans but lucratif (OSBL) d'un autre pays.

¹⁵ Octobre 2010 – www.francegenerosites.org

CHAPITRE 2 : LES DONS DECLARES A L'ADMINISTRATION FISCALE

Ce bilan se construit à partir d'une coopération que l'équipe de Recherches & Solidarités développe avec les services fiscaux depuis plus de 15 années.¹⁶ Il est exhaustif et comporte tous les dons déclarés, dans chacune des directions départementales des services fiscaux. Il est cohérent au fil des années, puisque la méthode d'observation est constante.

1. BILAN DES DONS DECLARES EN JUIN 2010, RELATIFS A L'ANNEE 2009

Le tableau suivant permet de voir quels sont les montants des dons déclarés, pris en compte par l'administration fiscale, selon qu'ils émanent des contribuables imposables ou non imposables.

Tableau 11 : Les chiffres clefs de l'année 2009 (en millions d'euros)

	Imposables		Non imposables		Total		Total général
	Dispositif majoré (75%)	Dispositif de base (66%)	Dispositif majoré (75%)	Dispositif de base (66%)	Dispositif majoré (75%)	Dispositif de base (66%)	
Montants déclarés	266	1 138	60	422	326	1 560	1 885
Montants pris en compte	266	1 104	34	126	299	1 229	1 529
Montants non pris en compte	0	34	26	296	26	330	357
Pourcentage pris en compte	100%	97%	56%	30%	92%	79%	81%
Réductions d'impôt accordées	199	729	25	83	225	811	1 036

Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités.

A partir d'un total de près de 2 milliards d'euros, déclarés par les Français, on voit que 20% n'ont pas été pris en compte : soit que les montants n'étaient pas justifiés ou dépassaient les plafonds réglementaires, pour des montants de 34 millions d'euros chez les contribuables imposables ; soit que ces déclarations étaient sans effet, dès lors que les contribuables étaient non imposables, pour un montant de 322 millions d'euros.

A partir des montants pris en compte par l'administration fiscale, le montant total des réductions d'impôt accordées s'est élevé à un peu plus d'un milliard d'euros, soit un bilan de 68% du montant des dons correspondants, proportion intermédiaire entre les deux pourcentages officiels (66% et 75%).

Si l'on rapporte ces réductions d'impôt au montant total des dons que les Français ont déclarés, on parvient à une proportion de 55%. Et si on les rapporte au montant total que les Français ont donné en 2009 (estimation R&S), le résultat est de l'ordre de 30%.

Les chiffres clefs de l'année 2009

Les Français ont déclaré 1,885 milliard d'euros de dons, dont 75% de la part des contribuables imposables. Ils ont donné lieu à 1,036 milliard d'euros de réductions d'impôts, soit environ 68% des montants.

Les dons déclarés au titre du dispositif général (66% de réduction) se sont élevés à 83% du total général, émanant de 4,44 millions de foyers fiscaux. Les dons déclarés au titre du dispositif majoré (75% de réduction) correspondent à 17% du total déclaré¹⁷, émanant de 1,86 million de foyers fiscaux.

Parmi des donateurs, 975.000 foyers fiscaux ont déclaré simultanément des dons dans les deux catégories fiscales. Ainsi, en évitant de compter deux fois ces déclarants, on parvient à un total de 5,33 millions de foyers déclarants.

Au bilan, selon nos estimations, on peut estimer à 3,3 milliards d'euros, le total des montants donnés en 2009, à la fois par chèque, virement ou Internet, ou encore en espèces.

¹⁶ Avec nos remerciements à Hélène Poncet, Stéphane Brun et Christophe Despons

¹⁷ En baisse de près de 8% en 2009, en lien avec la crise économique dans la mesure où nombre de ces donateurs sont des contribuables modestes.

2. COUP D'ARRET A LA PROGRESSION DES DONATEURS

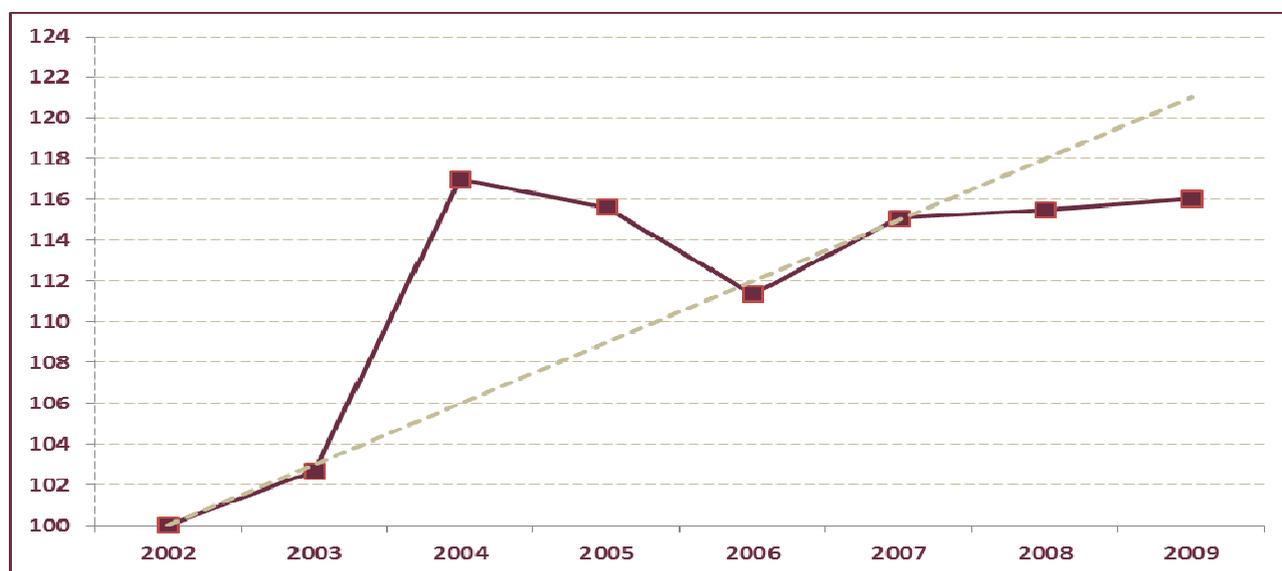
Pour la deuxième année consécutive, le nombre des foyers fiscaux déclarant un don n'a pas augmenté et la progression de la collecte a été divisée par deux entre l'année 2007 (+ 7%) et l'année 2009 (+ 3%). La crise économique est passée par là.

Elle a eu un deuxième effet, très significatif : les Français se sont montrés beaucoup plus motivés pour déclarer fiscalement leurs dons. A nombre de déclarants constant, les foyers imposables ont déclaré des montants supérieurs de près de 5%, et les foyers non imposables de 11%. De nouveaux réflexes, consistant à s'appuyer sur les dispositifs fiscaux pour construire, voire amplifier sa générosité, semblent s'installer. S'ils perdurent la crise économique passée, le bénéfice pour les associations devrait être substantiel.

Chaque année, au moment de boucler leur déclaration de revenus, les Français ne doivent donc pas hésiter à déclarer tous leurs dons. Cela permet de réduire son impôt des deux tiers de leurs montants et c'est une manière efficace de s'appuyer sur cette incitation fiscale pour être généreux. Encore faut-il bien penser à conserver tous ses reçus fiscaux. Pour certains, un nouveau réflexe à acquérir progressivement.

Pour la deuxième année consécutive, le nombre des foyers fiscaux déclarant un don ne progresse pas : le graphique suivant, construit en base 100 à partir de l'année 2002, permet de le constater.

Graphique 3 : Evolution du nombre de foyers déclarant au moins un don, en base 100 en 2002 (1)



Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités. (1) Toutes dispositions fiscales confondues.

La tendance générale de cette évolution est de 3% par an, sur une dizaine d'années. Elle est illustrée dans ce graphique par l'évolution entre 2002 et 2003 (2,7%), sensiblement identique à l'évolution entre 2006 et 2007 (3,4%). Cette progression a connu récemment deux exceptions :

- en 2004 et 2005, avec un bond significatif lié à l'élan de générosité de la part des Français, en décembre 2004 et janvier 2005, en faveur des sinistrés de l'Asie (Tsunami),
- depuis deux ans, dans les circonstances de crise économique que nous connaissons.

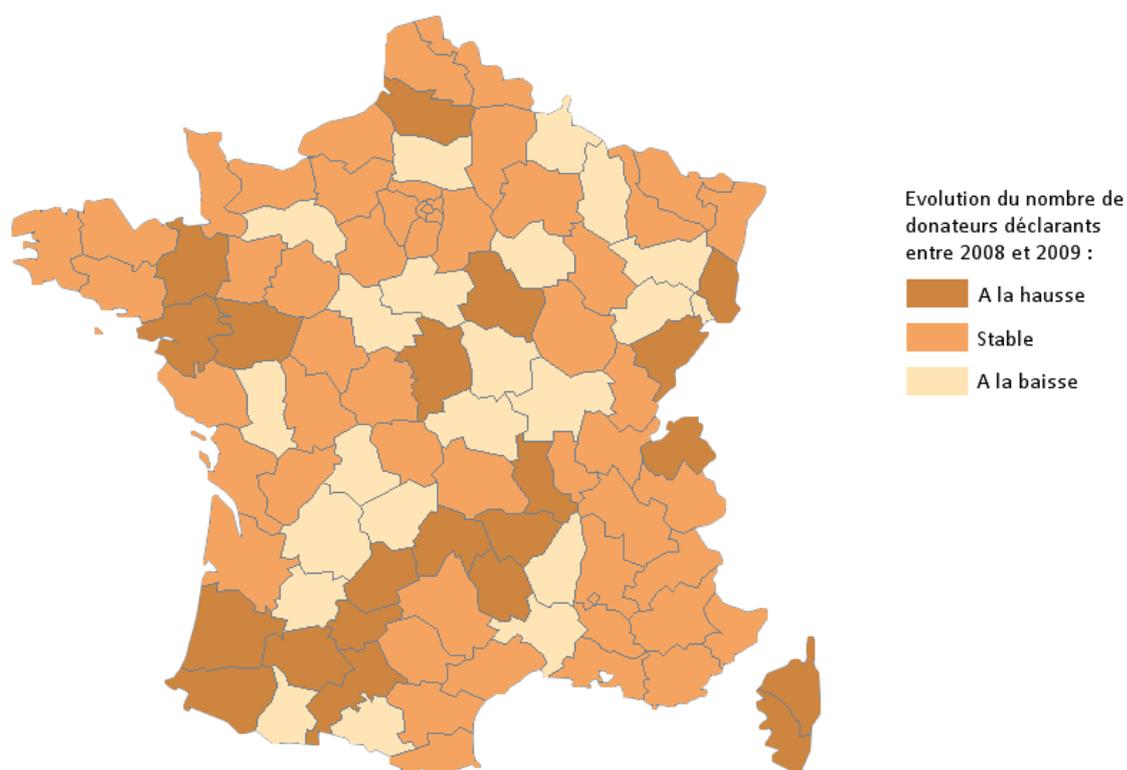
Le tassement est en effet perceptible : la progression du nombre total de foyers déclarant au moins un don n'a été que de 0,3% au titre de l'année 2008 (déclaration de revenus de mai – juin 2009), et que de 0,5%, au titre de l'année 2009 (déclaration de revenus de mai – juin 2010).

Ce tassement correspond à ce que nous avons observé en matière de collecte : en effet, après avoir enregistré une forte progression de près de 8% du montant des dons reçus par les associations en 2007, nous avons évalué cette hausse à un peu moins de 5% en 2008, et à environ 3% en 2009.¹⁸

Ainsi, la crise a provoqué une moindre augmentation du montant des dons reçus par les associations, et en même temps une stagnation du nombre de foyers fiscaux déclarant un don.

¹⁸ A partir d'un panel comportant 120 associations, pour un montant total de plus d'un milliard d'euros, et de l'observation des dons à l'Eglise catholique et à l'Eglise réformée.

L'approche territoriale de ce tassement



Réalisé avec Philcarto - Mai 2011

Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités.

Une observation très fine, au niveau de chacun des départements, permet de présenter l'évolution du nombre de foyers imposables¹⁹ déclarant au moins un don, entre l'année 2008 et l'année 2009. Cette carte comporte trois groupes de départements :

- un premier d'une vingtaine d'unités correspond à ceux qui ont enregistré une hausse que nous avons jugée significative dans le contexte actuel,
- un deuxième groupe comporte une soixantaine de départements qui connaissent une quasi stagnation du nombre de leurs donateurs déclarants,
- et un troisième groupe est composé d'une vingtaine de départements enregistrant une baisse significative du nombre de leurs donateurs.

On constate un lien significatif dans 41 départements²⁰, en rapprochant l'évolution de l'emploi privé, dans chacun d'entre eux, entre 2008 et 2009, et l'évolution du nombre de foyers déclarant un don. De plus, parmi les douze départements qui ont connu la plus forte érosion, en termes d'emplois, il s'en trouve 9 en toute fin de classement, accusant une forte baisse du nombre de leurs donateurs.

Au-delà de cette carte, nous avons observé sept régions ayant à la fois connu des difficultés particulières en matière d'emplois privés, et une érosion de leur nombre de foyers fiscaux imposables déclarant un don : Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Franche-Comté, Limousin, Lorraine et Picardie.

¹⁹ Pour éviter un biais lié aux différences économiques entre les départements, nous ne travaillons que sur les foyers imposables, pour notre approche territoriale.

²⁰ Pratiquement tous situés en milieu rural.

Des donateurs manifestement beaucoup plus motivés...

Dans nos enquêtes annuelles *A l'écoute des donateurs*, nous constatons que les donateurs ne déclarent pas encore tous leurs dons. La proportion de ceux qui présentent tous leurs reçus fiscaux est de 73% en moyenne générale. S'ajoutent les donateurs qui déclarent à peu près un don sur deux (environ 8%).

Il existe donc encore une certaine marge de progression. Celle-ci a été pour partie réduite sous l'effet de plusieurs facteurs, depuis 2 ans et tout particulièrement pour les dons de 2009 déclarés, rappelons-le, en mai – juin 2010.

Deux éléments se sont avérés déterminants :

1 - Dès le printemps 2010, soit avant les déclarations de revenus pour 2009, le débat très vif sur les « niches fiscales » avait déjà émergé dans la presse. Même si la réduction d'impôt liée au don n'est en aucune manière ce que l'on peut appeler une « niche fiscale » comme nous l'avons expliqué plus haut, le monde de la collecte s'est ému, et a obtenu la confirmation que les dispositions liées aux dons ne seraient pas touchées. Il n'empêche, pendant que les contribuables préparaient leurs déclarations de revenus, les échos de ce débat leur ont rappelé que ces dispositifs existent, d'une part, et en ont sans doute encouragés certains à en profiter dès lors qu'ils pouvaient paraître menacés.

2 - Si la crise ne les incite pas à donner significativement plus, elle a manifestement conduit les Français à prendre en plus grande considération les incitations fiscales de l'Etat. Plusieurs facteurs concordants permettent de l'affirmer.

Les associations ont fait de gros efforts pour communiquer positivement en direction des Français, pour les inciter à mettre à profit les dispositions fiscales, notamment pour être plus généreux.²¹

La crise économique a frappé durement les foyers les plus modestes, et psychologiquement les foyers plus aisés. Ces encouragements ont trouvé un écho particulièrement favorable auprès d'eux.

Si le nombre des donateurs déclarants n'a pratiquement pas évolué (0,5% entre 2008 et 2009), les montants déclarés ont progressé respectivement de 4,9% chez les donateurs imposables, et surtout de 11% chez les donateurs non imposables²². Et ce sont parfois les dons déclarés qui ont permis à ces donateurs de devenir non imposables.

Les contribuables donateurs ont sans doute plus soigneusement conservé et classé leurs reçus fiscaux, appréciant mieux leur valeur, dans un environnement économique tourmenté : non seulement les montants déclarés sont en hausse, à nombre de déclarants sensiblement équivalent, mais le nombre de doubles déclarants a explosé.

Il s'agit là des personnes qui déclarent des dons, à la fois dans le cadre du dispositif de base (66%) et dans le cadre du dispositif complémentaire majoré (75%). Il y a une dizaine d'années, les foyers déclarant ainsi des dons dans chacune de ces deux catégories fiscales représentaient un peu moins de 5% des donateurs. En 2009, ils ont représenté 19% des donateurs.

²¹ Notamment sous l'impulsion de France Générosités.

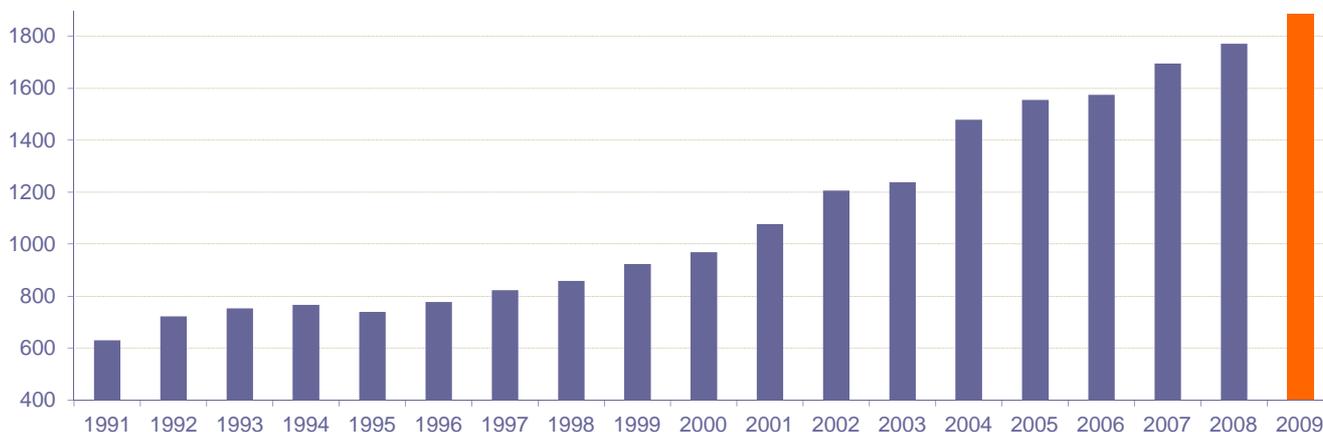
²² Alors que leur nombre était en baisse de 1%.

3. OBSERVATION SUR LA DUREE

Comment ont évolué les montants déclarés et le nombre des déclarants ?

Le graphique qui suit présente l'augmentation des montants déclarés à l'administration fiscale, par l'ensemble des contribuables. Ces montants sont calculés en euros courants, sans tenir compte de l'inflation.

Graphique 4 : Montants des dons déclarés à l'administration fiscale, en euros courants (1)



Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités. (1) Montants déclarés par les contribuables imposables et non imposables, dans le cadre des deux dispositifs fiscaux confondus.

Le bilan a bondi de près de 20% en 2004, à la suite du drame de l'Asie, avec une relative stagnation en 2005 et 2006, cette générosité exceptionnelle ne s'étant pas confirmée pour d'autres causes. Les trois années suivantes ont présenté des augmentations respectives de 7,7% en 2007, de 4,5% en 2008 et de 6,4% en 2009.

Mais ce résultat doit être pondéré par l'observation concomitante de l'évolution du nombre de foyers fiscaux déclarant un don.

Ainsi, le graphique suivant permet de voir comment se sont articulées les évolutions respectives des montants déclarés et du nombre de déclarants. Ces deux courbes sont exprimées en base 100, en 1991, pour que le lecteur puisse les comparer.

Graphique 5 : Evolution comparée des montants déclarés et du nombre de déclarants (1)



Source : direction générale des Finances Publiques – Traitement Recherches & Solidarités. (1) Dans le cadre des deux dispositifs fiscaux confondus.

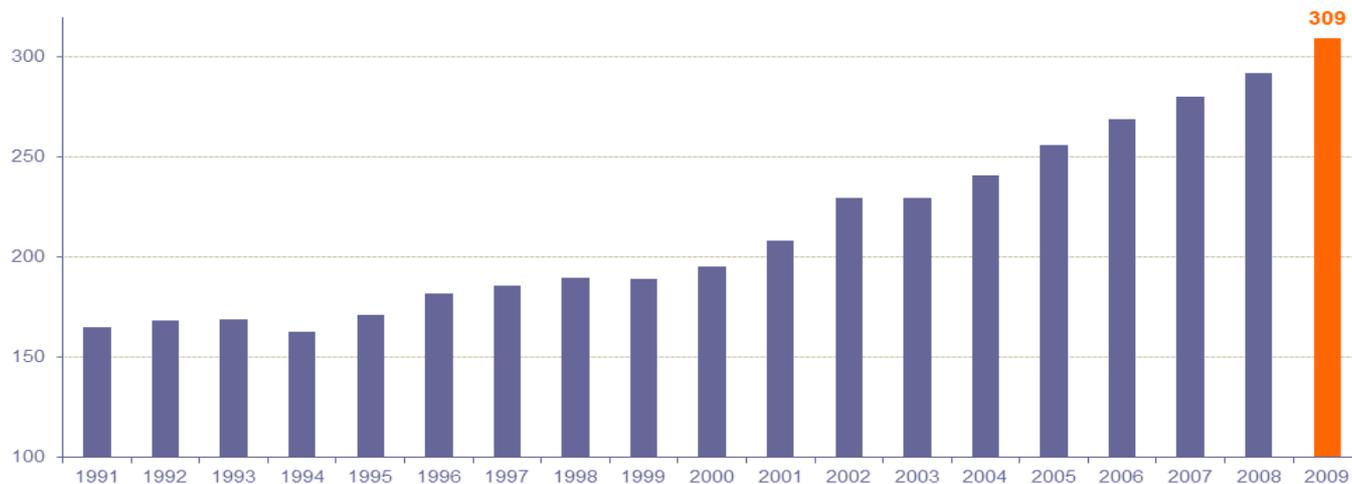
Pour ne prendre en compte que la période récente, on constate une forte distorsion entre l'augmentation nette des montants déclarés et la faible évolution du nombre des déclarants. Cela ne signifie pas forcément que les donateurs correspondants sont plus généreux, mais qu'ils apportent plus de soins à conserver leurs reçus fiscaux pour les faire valoir, pour peu qu'ils soient imposables, auprès de l'administration fiscale.

Il s'agit là d'un changement progressif et très positif de l'attitude des donateurs, déjà souligné. Sous l'effet d'une communication efficace de la part des associations qui collectent, notamment en coordination avec le syndicat

France Générosités, ils intègrent peu à peu cette opportunité offerte par un dispositif fiscal qui peut leur permettre de donner plus. Leurs réponses à la dernière enquête *A l'écoute des donateurs*, présentées plus haut, traduisent très largement ces changements.

Par ailleurs, la stabilisation du nombre de déclarants correspond au maintien des donateurs les plus réguliers et les plus convaincus, donnant généralement plus que les autres. L'évolution du don moyen déclaré s'est donc peu à peu accentuée, comme l'indique le graphique suivant, partant de 1991.

Graphique 6 : Evolution du don moyen (en euros courants)



Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités. Don moyen calculé, pour les 2 dispositifs fiscaux confondus, pour les contribuables imposables et non imposables.

Cette évolution est de l'ordre de 5% par an, depuis 2003, nettement au-dessus de l'inflation, sous l'effet des efforts réalisés par les associations pour inciter les donateurs à mettre à profit les dispositions fiscales pour être plus généreux. Le don moyen a franchi la barre des 300 euros, au titre des dons effectués en 2009, déclarés en 2010.

Evolution du nombre des donateurs et des dons déclarés selon les tranches de revenus

Un premier tableau présente la répartition des donateurs déclarant un don et les montants des dons déclarés, en fonction de leur revenu imposable. Ces données sont analysées à partir des dons qui ont fait l'objet d'une prise en compte par l'administration fiscale et qui ont donné lieu à une réduction d'impôt.

Tableau 12 : Répartition des donateurs et des montants imputés, en fonction du revenu imposable ⁽¹⁾

Tranche de revenu net imposable (en euros)	Répartition des donateurs				Répartition des dons déclarés			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Moins de 15 000	4%	3%	4%	4%	3%	2%	2%	1%
15 001 à 19 000	8%	8%	9%	9%	4%	4%	5%	5%
19 001 à 23 000	9%	9%	9%	8%	5%	5%	5%	5%
23 001 à 31 000	21%	21%	21%	20%	14%	13%	14%	14%
31 001 à 39 000	17%	16%	16%	16%	13%	13%	13%	13%
39 001 à 78 000	32%	33%	32%	33%	35%	36%	37%	37%
Plus de 78 000	9%	10%	9%	10%	26%	27%	24%	24%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités. (1) Ces calculs sont effectués à partir des dons qui ont fait réellement l'objet d'une réduction d'impôt.

La stabilité de ces résultats sur quatre années frappe en premier lieu : on aurait pu s'attendre à un renforcement de la part des dons déclarés par les plus hautes tranches, à partir de l'année 2008, avec l'entrée dans la crise financière puis économique. C'est même plutôt l'inverse : les foyers fiscaux déclarant un revenu supérieur à 39.000 euros, ont représenté 41% du total des déclarants en 2008, contre 43% en 2007. Ce pourcentage est remonté à 43% en 2009. De même, les dons qu'ils ont déclarés ont représenté 61% du total en 2008, contre 63% en 2007. Ce pourcentage est resté à 61% en 2009.

Il est possible que l'entrée en vigueur du dispositif de réduction des dons au titre de l'impôt sur la fortune (ISF), à partir du mois de juin 2007, et donc opérationnel à compter de l'exercice 2008, ait pu jouer un peu, concernant les deux plus hautes tranches.

4. LA GENEROSITE DES PLUS MODESTES

Observons au préalable, la proportion de foyers fiscaux imposables. Elle a un peu augmenté en 2009, passant de 53% à 54%. Le tableau suivant présente cette répartition, selon les tranches de revenu imposable.

Tableau 13 : Répartition des foyers imposables et non imposables en 2009

Tranches de revenu net imposable (en euros)	Pourcentage de foyers imposables	Pourcentage de foyers non imposables
0 à 7500	1%	99%
7501 à 9000	1%	99%
9001 à 10500	1%	99%
10501 à 12000	21%	79%
12001 à 13500	53%	47%
13501 à 15000	52%	48%
15001 à 19000	66%	34%
19001 à 23000	81%	19%
23001 à 31000	90%	10%
31001 à 39000	96%	4%
39001 à 78000	98%	2%
Plus de 78000	99%	1%
Total	54%	46%

Source : Direction générale des finances publiques

Contrairement à ce que l'on pense, un nombre non négligeable de contribuables affichant un revenu imposable important ne paye pas d'impôt : c'est ainsi que 74.500 foyers fiscaux déclarant entre 39.000 et 78.000 euros au titre de l'année 2009 ont été exemptés. Il en est de même pour près de 10.730 foyers déclarant plus de 78.000 euros. Ceci par le jeu des différentes dispositions réglementaires.

Inversement, près de 83.500 contribuables déclarant moins de 10.500 euros de revenus imposables (soit moins de 1.155 euros mensuels environ), ont payé l'impôt. Il s'agit très majoritairement de personnes seules.

Méthode : Pour effectuer des rapprochements selon le revenu imposable, il est nécessaire de ne prendre en compte que les seuls foyers fiscaux imposables. Sachant que certains contribuables peuvent être imposables en dépit d'un petit revenu, comme évoqué plus haut, nous n'effectuerons des rapprochements qu'à partir de la tranche des contribuables déclarant entre 12.000 et 13.500 euros.

Par ailleurs, pour simplifier les démarches d'investigation et la présentation des résultats, nous ne prenons en compte, à partir de cette année, et dans le développement qui va suivre, que les dons bénéficiant du dispositif de base (66% de réduction d'impôt). Rappelons qu'ils concernent 82% des donateurs et 83% des montants déclarés. Ils peuvent donc être considérés comme représentatifs.

Le tableau suivant permet de présenter quelques informations utiles, se rapportant à chacune des tranches de revenu imposable ainsi prises en compte : ce qu'elle représente par rapport au total, le don moyen constaté au fur et à mesure qu'augmente le revenu ; et surtout ce que nous nommons *l'effort du donateur*, c'est-à-dire ce qui reste à sa charge, après réduction d'impôt, par rapport à ce qu'il gagne.

Tableau 14 : Résultats 2009 en fonction des tranches de revenus, pour les seuls foyers imposables et au regard du seul dispositif de base

Revenu net imposable (en €)	Proportion de donateurs déclarants	Don moyen déclaré	Rapport entre don moyen et revenu moyen ⁽¹⁾
12001 à 13500	3,8%	100	0,77%
13501 à 15000	5,8%	126	0,92%
15001 à 19000	10,2%	134	0,75%
19001 à 23000	14,8%	156	0,64%
23001 à 31000	21,4%	184	0,55%
31001 à 39000	26,7%	232	0,50%
39001 à 78000	37,1%	351	0,47%
Plus de 78000	47,1%	1015	0,47%
Ensemble des imposables	21,4%	326 ⁽²⁾	0,50%

Source : Direction générale des finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités. (1) Ce rapport nous semble correspondre à la notion *d'effort du donateur*. (2) Ne pas confondre ce montant, relevant des seuls contribuables imposables, du montant de 309 euros évoqué dans un graphique précédent, et correspondant à l'ensemble des contribuables.

Logiquement, la proportion des contribuables imposables déclarant au moins un don augmente avec le revenu, jusqu'à près de 50% chez ceux qui présentent un revenu imposable de plus de 78.000 euros. Ils sont certes proportionnellement deux fois plus que la moyenne générale (47,1% contre 21,4%), à déclarer un don, mais on peut tout de même observer le « *verre à moitié vide* », de ceux qui n'ont rien déclaré. A moins que ces derniers, parfois redevables de l'impôt sur la fortune²³, aient massivement choisi les dispositifs correspondants pour exprimer leur solidarité...

Le don moyen correspondant à chaque strate de revenu imposable évolue d'une centaine d'euros, chez les plus modestes de ce tableau, à plus de 1.000 euros annuels chez les plus aisés. Lorsque l'on rapporte ces dons moyens aux revenus moyens des contribuables qui déclarent un don dans chaque strate, on obtient un ratio constant depuis des années dans son aspect impitoyable : au regard de ce que l'on gagne, on donne d'autant moins, en proportion, que l'on monte dans la hiérarchie des revenus.

En quelque sorte, pour 1.000 euros gagnés, un contribuable dont le revenu imposable est inférieur à 19.000 euros annuels, donne en moyenne 7,50 euros. Toujours pour 1.000 euros gagnés, un contribuable dont le revenu imposable annuel est supérieur à 39.000 euros, donne en moyenne 4,70 euros. Et du reste, si ces contribuables avaient donné, en pourcentage de ce qu'ils gagnent, autant que les contribuables les plus modestes, le montant reçu par les associations aurait été fortement majoré : de plus de 200 millions d'euros, selon nos estimations.

²³ Le montant déclaré au titre des dons ISF a été de 65 millions d'euros, au titre de l'année 2009.

5. LA GENEROSITE N'ATTEND PAS LE NOMBRE DES ANNEES

Les dons selon les âges

Contrairement à ce que pensent encore bien trop de responsables d'associations qui collectent, le donateur n'est pas forcément une personne âgée, seule et de sexe féminin... Notre coopération régulière avec les services de la direction générale des Finances publiques (DGFIP) nous permet d'observer la répartition des donateurs et des montants déclarés, en fonction de leur âge. Le tableau suivant présente la répartition des donateurs imposables et non imposables réunis, en fonction des tranches d'âge. Et la même répartition en fonction des montants déclarés, ceci sur une période significative de quatre années consécutives.

Tableau 15 : Répartition des donateurs et des montants, en fonction de l'âge des contribuables déclarants

Tranches d'âge	Ventilation des donateurs				Ventilation des montants des dons			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Moins de 30 ans	3,4%	3,6%	3,5%	3,6%	2,0%	2,2%	2,4%	2,4%
30 – 39 ans	9,6%	9,7%	9,5%	9,6%	7,1%	7,2%	8,7%	7,5%
Sous total moins de 40 ans	13,0%	13,3%	13,0%	13,2%	9,1%	9,4%	11,1%	9,9%
40 – 49 ans	15,7%	15,5%	15,2%	15,1%	13,9%	14,5%	14,1%	13,7%
50 – 59 ans	19,7%	19,2%	18,9%	18,6%	19,1%	18,9%	18,9%	19,2%
Sous total 40-60 ans	35,4%	34,7%	34,0%	33,7%	33,0%	33,4%	33,0%	32,9%
60 – 69 ans	18,9%	19,3%	19,9%	20,2%	19,4%	20,0%	19,9%	19,9%
Plus de 70 ans	32,8%	32,7%	33,1%	32,9%	38,4%	37,2%	36,0%	37,2%
Sous total plus de 60 ans	51,7%	52,0%	52,9%	53,1%	57,8%	57,2%	55,9%	57,1%
Total général	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Direction générale des Finances publiques – Traitement Recherches & Solidarités. Lecture : en 2006, les donateurs de moins de 30 ans représentent 3,4% de l'ensemble des donateurs ; leurs dons représentent 2% du total des dons.

La ventilation des donateurs montre une stabilité apparente : environ 13% de moins de 40 ans, seulement, diront certains, et plus de 53% de plus de 60 ans, logiquement diront les mêmes. Au-delà de ce constat trop rapide, observons attentivement ce qui se passe : la proportion des donateurs de plus de 60 ans augmente très régulièrement, depuis quatre ans, de 41,7% à 53,1%. Et dans le même temps, la proportion des donateurs entre 40 et 60 ans diminue également de façon régulière depuis quatre années, de 35,4% à 33,7%.

S'il s'agissait d'un glissement pur et simple en termes de génération, avec une perte progressive des réflexes de solidarité des plus jeunes, on assisterait à la même dégradation de la proportion des donateurs de moins de 40 ans : or il n'en est rien puisqu'ils restent un peu au-dessus de 13%.

Formulons une hypothèse : les associations qui collectent ciblent toujours autant les seniors, et ils répondent toujours aussi bien, de sorte que leur proportion augmente légèrement, dans un environnement dont on rappellera qu'il est stable depuis deux années. Les associations s'intéressent de plus en plus aux jeunes donateurs, notamment via Internet. Et c'est proportionnellement la génération intermédiaire, celle des 40-60 ans qui proportionnellement faiblit.

S'agissant des montants déclarés, les différences sont plus amples : le sous-total de moins de 40 ans peine à franchir la barre des 10%, quand les seniors dépassent celle des 57%. On devine sans peine qu'il s'agit-là d'un effet des moyens disponibles, lorsque l'on prend en charge les revenus, mais aussi et surtout les charges à assumer.

Et lorsqu'on observe ces résultats en mouvement, on constate des évolutions très particulières : c'est cette fois le sous total des 40-60 qui semble le plus stable, autour de 33% ; le groupe des seniors présente une proportion orientée à la baisse, quand celui des plus jeunes est orienté à la hausse. Formulons une autre hypothèse : le groupe des seniors répond toujours aussi bien aux sollicitations des associations, mais en réduisant un peu le montant des dons, pour des raisons de pouvoir d'achat. Pendant ce temps, le groupe des plus jeunes, sollicité d'une façon plus construite et plus régulière, répond d'une manière qualitativement plus vigoureuse.

La notion d'effort : un coup de chapeau aux moins de 30 ans !

Nous avons souhaité aller plus loin, cette année, pour observer attentivement les réflexes de solidarité de toutes les générations, et tout particulièrement des plus jeunes. Pour cela, une première information est nécessaire, consistant à connaître les revenus moyens imposables pour chaque tranche d'âge. Le tableau suivant permet de ventiler les contribuables de chaque tranche d'âge, en fonction du revenu imposable qu'ils déclarent.

Tableau 16 : Revenu imposable en fonction de l'âge des contribuables

Revenu (en €)	Moins de 30 ans	De 30 à 39 ans	De 40 à 49 ans	De 50 à 59 ans	De 60 à 69 ans	70 ans et plus	Ensemble
0 à 7 500	30%	20%	18%	17%	14%	21%	20%
7 501 à 9 000	7%	4%	3%	3%	4%	7%	5%
9 001 à 10 500	8%	4%	3%	3%	4%	7%	5%
10 501 à 12 000	9%	5%	4%	4%	4%	6%	5%
12 001 à 13 500	10%	6%	5%	4%	4%	4%	6%
13 501 à 15 000	8%	6%	5%	4%	5%	7%	6%
15 001 à 19 000	13%	14%	13%	11%	13%	14%	13%
19 001 à 23 000	6%	10%	9%	10%	9%	6%	8%
23 001 à 31 000	5%	12%	14%	16%	17%	13%	13%
31 001 à 39 000	2%	8%	10%	11%	10%	6%	8%
39 001 à 78 000	1%	10%	16%	18%	15%	7%	11%
plus de 78 000	0%	2%	4%	5%	4%	1%	2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Direction générale des finances publiques – Année 2009 - Traitement Recherches & Solidarités. Lecture : Parmi les contribuables de moins de 30 ans, 30% déclarent un revenu imposable de moins de 7.500 euros annuels (moins de 825 euros mensuels). Dans chaque colonne, l'encadrement représente la valeur médiane, séparant à peu près les contribuables en deux parts égales.

Parmi les contribuables de moins de 30 ans, dont beaucoup déclarent individuellement leurs revenus, une forte proportion se situe au-dessous de 7.500 euros de revenu imposable annuel. Une majorité (54%) d'entre eux, déclare un revenu imposable inférieur à 12.000 euros annuels (moins de 1.320 euros mensuels nets). Chez les contribuables de 30 à 39 ans, le revenu imposable médian, séparant le groupe en deux parts sensiblement égales, se situe entre 13.500 et 15.000 euros.

Ce revenu imposable médian augmente ensuite, pour se situer entre 15.000 et 19.000 euros annuels (entre 1.650 et 2.090 euros mensuels nets), pour les contribuables ayant entre 40 et 69 ans. Il baisse un peu, au-delà de 70 ans, pour se situer entre 13.500 et 15.000 euros. On notera que plus de 20% d'entre eux, le plus souvent des personnes seules, déclarent moins de 7.500 euros de revenu imposable annuel.

Une deuxième information est nécessaire, consistant à connaître avec précision la proportion de contribuables imposables à chaque âge, et le revenu moyen correspondant. C'est l'objet du tableau suivant, construit à partir des données fournies par la DGFIP, et traitées par notre équipe. Il permet en outre d'afficher le pourcentage de donateurs déclarant un don pour chaque tranche d'âge.

Tableau 17 : Caractéristiques fiscales des contribuables en fonction de leur âge

Tranche d'âge	Pourcentage de foyers imposables	Revenu imposable moyen	Pourcentage de donateurs déclarants
Moins de 30 ans	45%	18 786	4,5%
De 30 à 39 ans inclus	57%	30 024	11,2%
De 40 à 49 ans inclus	59%	37 528	17,8%
De 50 à 59 ans inclus	66%	39 367	24,7%
De 60 à 69 ans inclus	63%	36 847	35,4%
70 ans et plus	37%	32 613	38,8%
Ensemble	54%	33 078	21,4%

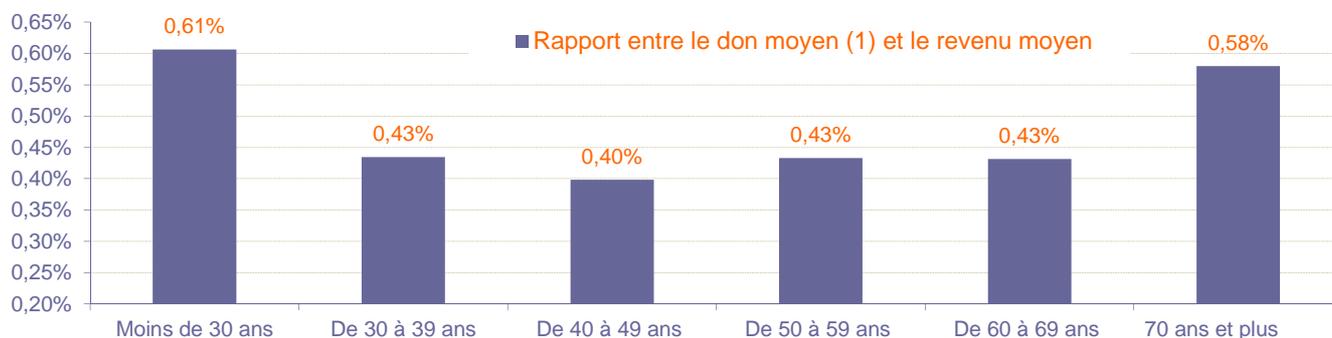
Source : Direction générale des finances publiques – Année 2009 - Traitement Recherches & Solidarités. Lecture : Parmi les contribuables de moins de 30 ans, 45% sont imposables ; leur revenu moyen est de près de 18.800 euros. Parmi les contribuables de moins de 30 ans, 4,5% déclarent au moins un don.

On observe une corrélation entre la proportion de contribuables et le revenu imposable moyen : la courbe monte progressivement jusqu'à la tranche des 50-59 ans, pour redescendre ensuite. Il est donc très important d'avoir en mémoire ces données lorsque l'on veut mesurer la solidarité de chaque génération. La colonne de droite présente

la proportion des contribuables qui déclarent un don, au sein de chaque génération. Elle augmente sensiblement en fonction de l'âge, proportionnellement au nombre de sollicitations dont les donateurs potentiels font l'objet.

Le graphique suivant permet de rapprocher ces données des dons déclarés, de manière à isoler ce que nous appelons l'effort des donateurs.

Graphique 7 : L'effort des donateurs en fonction de leur revenu



Source : Direction générale des finances publiques – Année 2009 - Traitement Recherches & Solidarités. (1) Il s'agit du don moyen au titre du dispositif de base.

Ainsi, à partir de données précises et officielles, nous découvrons qu'en rapport avec leurs revenus, les jeunes font preuve d'un effort équivalent à celui des plus de 70 ans. Soyons clairs : il s'agit bien de ce que l'on donne par rapport à ce que l'on gagne. En d'autres termes, à partir d'une moyenne générale d'un don de 5 euros pour 1000 euros de revenus, les plus de 70 ans donnent 5,80 euros et les moins de 30 ans, 6,10 euros.

Par ailleurs, les contribuables de 40 à 49 ans sont ceux qui donnent le moins, au regard de leurs revenus : ceci s'explique tout à fait par rapport au maximum de charges familiales auxquelles ils ont à faire face.

Ce constat nous semble d'importance pour les associations qui collectent, ainsi que pour l'image de la jeune génération. Certes, la proportion de donateurs de moins de 30 ans est inférieure à 5%, et ceci s'explique à la fois par leurs faibles revenus et par le fait que les associations, même si elles progressent, ne sont pas encore véritablement parvenues à les sensibiliser.

Pour autant, lorsque la solidarité s'exprime chez les moins de 30 ans, et à revenus comparables, elle est au moins égale à celle des plus de 70 ans. Tout comme nous l'avons constaté pour le don de temps, ou encore pour le don de sang, cette solidarité financière est bien réelle. Aussi, la vieille antienne selon laquelle la solidarité se perdrait avec le temps et les générations, est définitivement à remiser aux oubliettes. Il n'empêche que le discours à tenir en direction des plus jeunes, et les moyens à utiliser pour les sensibiliser et les convaincre, sont fondamentalement différents de ceux qui sont généralement mis en œuvre aujourd'hui.²⁴

²⁴ Pour en savoir plus : lire l'article de Sophie Rieunier - Les « 30 - 49 ans » : une cible généreuse mais critique vis-à-vis du mailing. Edition 2005 de *La générosité des Français*.

6. APPROCHE TERRITORIALE

Méthode : Dans nos approches régionales et départementales, nous ne prenons en compte que les déclarations des contribuables imposables, et ce pour deux raisons. D'une part, prendre en compte les déclarations des contribuables non imposables conduirait à un biais considérable, lié au fait que ces contribuables, ne bénéficiant pas de crédits d'impôts, déclarent leurs dons dans des conditions très aléatoires. Les comparaisons entre départements seraient donc peu rigoureuses dans ces conditions. D'autre part, la seule prise en compte des contribuables imposables, et ne pas tenir compte du montant de leurs dons, constituent des facteurs permettant de limiter au mieux les différences économiques entre les départements, pour un examen plus juste de la générosité.

Dans une première approche, nous proposons, selon une prudente fourchette, d'estimer les montants de collecte dans chacune des régions. Nous effectuons ce calcul à partir du montant des dons déclarés dans une région, et de tous les critères observés dans les départements de cette région : densité des donateurs (proportion de déclarants imposables par rapport au total des imposables), don moyen déclaré, rapport entre le don moyen et le revenu moyen... Nous utilisons les données des années 2008 et 2009, et nous effectuons une projection sur l'année 2010, en fonction de l'évolution de la collecte estimée (3,7 milliards). Ce résultat indicatif figure dans le tableau suivant.

Tableau 18 : Estimation des dons effectués dans chaque région en 2010 (en millions d'euros)

	Estimation en millions d'euros		Estimation en millions d'euros
Alsace	135-145	Ile-de-France	1250-1300
Aquitaine	150-160	Languedoc-Roussillon	110-120
Auvergne	60-64	Limousin	30-35
Basse-Normandie	50-55	Lorraine	100-110
Bourgogne	70-75	Midi-Pyrénées	140-150
Bretagne	130-140	Nord Pas-de-Calais	145-155
Centre	100-110	Pays de la Loire	155-165
Champagne-Ardenne	50-55	Picardie	80-85
Corse	(1)	Poitou-Charentes	65-70
Franche-Comté	55-60	PACA	240-250
Haute-Normandie	65-70	Rhône-Alpes	360-370

Source : Direction générale des finances publiques - Traitement Recherches & Solidarités. (1) Estimation délicate compte tenu des faibles effectifs de donateurs.

Les trois régions les plus peuplées, comportant également le plus grand nombre de donateurs déclarants, représentent à peu près la moitié du montant de la collecte nationale. Mais cette donnée purement quantitative, doit être complétée par une approche permettant de placer les territoires en état de comparaison.

Nous avons choisi l'approche départementale, plus fine. Elle intéresse plus directement les acteurs locaux de la générosité, ainsi que les collecteurs nationaux. Le tableau suivant présente la proportion de contribuables imposables qui déclarent un don, quel que soit son montant, par rapport à l'ensemble des contribuables imposables d'un département : c'est ce que nous nommons la densité des donateurs, permettant de caractériser le département quant à la propension de ses habitants à donner.

Tableau 19 : Classement des départements selon la proportion de leurs donateurs imposables déclarant un don (2009)

1	HAUT RHIN	33	DROME	65	VENDEE
2	BAS RHIN	34	CORREZE	66	CHARENTE MARITIME
3	PARIS	35	ARIEGE	67	BOUCHES-DU-RHONE
4	HAUTS DE SEINE	36	VAL DE MARNE	68	DEUX SEVRES
5	DOUBS	37	ESSONNE	69	CALVADOS
6	YVELINES	38	VOSGES	70	SEINE MARITIME
7	LOZERE	39	CANTAL	71	MAYENNE
8	PYRENEES ATLANTIQUES	40	MORBIHAN	72	ORNE
9	RHONE	41	ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE	73	LOT ET GARONNE
10	LOT	42	ILLE ET VILAINE	74	CREUSE
11	HAUTES-ALPES	43	HAUTE MARNE	75	ARDENNES
12	JURA	44	HAUTE SAONE	76	VAL D'OISE
13	SAVOIE	45	HERAULT	77	VAR
14	TARN	46	MAINE ET LOIRE	78	YONNE
15	AVEYRON	47	MANCHE	79	CHER
16	COTES D'ARMOR	48	MARNE	80	AUBE
17	ISERE	49	NIEVRE	81	ALPES MARITIMES
18	ARDECHE	50	AUDE	82	CHARENTE
19	HAUTE LOIRE	51	AIN	83	INDRE
20	PUY DE DOME	52	VIENNE	84	LOIR ET CHER
21	TERRITOIRE DE BELFORT	53	TARN ET GARONNE	85	VAUCLUSE
22	MEURTHE ET MOSELLE	54	LOIRET	86	SARTHE
23	LOIRE	55	MEUSE	87	SOMME
24	FINISTERE	56	SAONE ET LOIRE	88	PAS DE CALAIS
25	HAUTES PYRENEES	57	DORDOGNE	89	AISNE
26	LOIRE ATLANTIQUE	58	NORD	90	SEINE ET MARNE
27	HAUTE VIENNE	59	GIRONDE	91	EURE ET LOIR
28	GERS	60	PYRENEES ORIENTALES	92	EURE
29	MOSELLE	61	INDRE ET LOIRE	93	SEINE-SAINT-DENIS
30	COTE D'OR	62	HAUTE SAVOIE	94	OISE
31	LANDES	63	ALLIER	95	CORSE-DU-SUD
32	HAUTE GARONNE	64	GARD	96	HAUTE CORSE

Source : Direction générale des finances publiques - Traitement Recherches & Solidarités.

Ce classement subit assez peu de changements d'une année sur l'autre, tant les caractéristiques sont réellement installées dans chaque département. Les deux départements d'Alsace se situent en tête de classement, notamment de par un droit local qui semble un peu moins stimuler le département de Moselle (29^{ème}). Les départements de Paris et des Hauts-de-Seine, tout comme celui des Yvelines, sont vraisemblablement stimulés par des sollicitations plus fréquentes de la part des collecteurs qui les ont bien identifiés pour leur fort potentiel.

Viennent ensuite cinq départements dont on pourra noter les bons classements, parmi les douze premiers : le Doubs et la Lozère, notamment en raison des difficultés de communication qui conduit leurs habitants à pratiquer une forte solidarité, tout comme dans les Hautes-Alpes et le Jura, et par ailleurs les Pyrénées-Atlantiques, notamment par un très fort sentiment d'appartenance.

CHAPITRE 3 - LES DONS EN 2010, D'APRES NOTRE PANEL

Cette approche complète très utilement le suivi de l'évolution des dons déclarés à Bercy par les contribuables. Elle permet d'observer les dernières évolutions, en 2010, et d'appréhender ces tendances selon la taille des organismes collecteurs et selon les différentes causes, de l'aide sociale en France, à la solidarité internationale, en passant par la recherche médicale, ou encore l'environnement...

1. METHODOLOGIE ET COOPERATIONS

Notre panel est construit avant tout grâce à la confiance que nous accordent de nombreuses associations et fondations²⁵ et aux informations qu'elles nous transmettent sur le montant de leur collecte chaque année. Il s'appuie également sur une coopération étroite avec notre partenaire, l'Institut de développement de l'éthique et de l'action pour la solidarité (IDEAS)²⁶. Il est complété par les informations des comptes annuels désormais publiés sur le site du Journal officiel²⁷. Quelle que soit leur origine, ces données sont recoupées, notamment avec celles qui sont publiées sur les sites des associations et fondations. Elles sont vérifiées et validées, autant que de besoin, directement auprès de leurs services « donateurs », « communication » ou encore « comptabilité », selon leur propre organisation.

Ce travail de vérification préalable se révèle de plus en plus utile, en raison des efforts de transparence réalisés ces derniers temps par les organismes collecteurs. Les documents financiers sont en effet de plus en plus souvent mis en ligne sur leur propre site et sur le site du Journal officiel. Ils le sont parfois sous différentes formes, plus ou moins simplifiées, rendant alors délicates la bonne compréhension des chiffres et les comparaisons d'une année sur l'autre. Il est donc particulièrement encourageant et utile que le dialogue direct entre l'équipe de R&S et les responsables des organismes collecteurs se développe d'année en année. Ceci, dans l'intérêt bien compris d'apporter aux acteurs et aux organisateurs et aux observateurs de la collecte, les repères les plus fiables et les plus fins.

Au total, notre panel comporte cette année 118 associations et fondations et réunit 1,1 milliard d'euros de collecte. Ce montant d'observation et de suivi est porté à près de 1,6 milliards d'euros, avec les dons à l'Eglise catholique et à l'Eglise réformée qui nous sont transmis par la Conférence des Evêques de France et la commission nationale des finances de l'Eglise réformée de France²⁸.

L'analyse qui suit repose sur les données du panel constitué par R&S et actualisé chaque année. La somme des montants de la collecte réunis au titre de l'année 2010 s'élève à 1,580 milliard d'euros, soit plus de 40% du montant estimé de la collecte en France pour cette même année.

Parmi les 118 organismes présents dans ce panel, figurent à la fois un nombre significatif d'associations de petite taille (38, dont 17 au-dessous de 150.000 euros, et 21 entre cette limite et un million d'euros), et les plus importants (80, collectant plus d'un million d'euros, dont 33 entre 1 et 10 millions d'euros, et 33 au-dessus de 10 millions). Cela permet de constituer 4 strates différentes. Les causes qu'ils soutiennent ont également pu être réparties en 9 thèmes.

Ces groupes homogènes permettent une approche par strate ainsi qu'une observation thématique. Cette dernière doit toutefois être prudente, dans la lecture des résultats, compte tenu des variations de collecte qui peuvent être importantes d'une année sur l'autre, en raison des facteurs divers qui peuvent être à l'origine de ces mouvements. Lorsque le poids d'un collecteur peut fortement influencer la tendance générale du groupe, nous avons choisi de l'isoler pour une lecture plus détaillée.

Par ailleurs, le bilan 2010 est fortement impacté par les collectes exceptionnelles organisées par nombre d'associations et fondations, début 2010 à la suite du tremblement de terre d'Haïti. Des distinctions sont faites le plus souvent possible, entre les constats relatifs à cette cause exceptionnelle et ceux concernant les autres causes.

²⁵ Nous les remercions vivement de leur précieuse contribution.

²⁶ <http://ideas.asso.fr/>

²⁷ Le décret n° 2009-540 du 14 mai 2009 organise la publicité des comptes des associations et fondations recevant plus de 153 000 euros de subventions ou de dons. Il indique qu'elles doivent transmettre par voie électronique à la Direction des Journaux officiels, dans les trois mois à compter de l'approbation des comptes par l'organe délibérant statutaire, leur bilan, compte de résultat et annexe ainsi que le rapport de leur commissaire aux comptes.

²⁸ Nous remercions leurs représentants pour la confiance qu'ils nous accordent depuis maintenant quatre ans.

2. BILAN 2010 : DEUX SITUATIONS TRES DIFFERENTES

Selon qu'une association a collecté ou non en faveur des victimes d'Haïti, soit parce que c'est sa vocation naturelle, soit parce qu'elle a souhaité exceptionnellement s'investir, l'évolution de son produit de collecte présentera un bilan tout à fait différent, entre 2009 et 2010. D'où la nécessité de distinguer clairement les deux situations, pour éclairer correctement les acteurs concernés et les observateurs intéressés.

1 - S'agissant des associations qui n'ont pas collecté en faveur des victimes d'Haïti, nous disposons d'un panel de 92 collecteurs, pour un montant total de 628,5 millions d'euros. L'augmentation moyenne de l'ensemble de cette collecte se situe aux environs de 4%. Ce résultat est encourageant, dans la mesure où, après deux années (2007 et 2008) présentant une augmentation d'un peu plus de 4%, on était tombé à moins de 3% en 2009.

Il est donc possible que la légère embellie de l'année 2010, au plan économique ait joué un rôle dans cette petite accélération. De même, pour les associations n'ayant pas collecté en faveur d'Haïti, il est possible qu'elles aient bénéficié de l'élan général de solidarité et d'une ambiance favorable au don.

2 - S'agissant des associations ayant collecté pour Haïti (26 collecteurs de toutes tailles dans notre panel, pour un montant de 490 millions d'euros), nous constatons une augmentation significative dépassant 22% pour l'ensemble de leur collecte, comprenant donc aussi les appels aux dons pour leurs autres actions. Ceci ne permet en aucune manière d'évaluer les sommes qui ont été globalement collectées en France en faveur des sinistrés de ce pays.

Si l'on fait le bilan général de la collecte en 2010, on parvient à une augmentation générale de l'ordre de 12%. Et selon les estimations basées sur des travaux réalisés en lien avec la Fondation de France, lors des débuts de cette série d'études, et actualisés régulièrement, on peut avancer avec prudence un montant total de la collecte de l'ordre de 3,7 milliards d'euros.

Les observateurs attentifs de la collecte ont pu voir circuler d'autres chiffres en juin dernier. Cet empressement à publier est regrettable car il trouble l'approche de ces repères pourtant très utiles pour les acteurs de la collecte. Le chiffre annoncé s'appuie sur un petit nombre d'associations et de fondations, dont on sait qu'elles sont peu nombreuses à disposer de leur montant définitif de collecte 2010 au premier semestre de l'année 2011. De plus, cette moyenne ne fait pas la distinction entre les associations qui ont collecté d'une manière exceptionnelle en faveur d'Haïti, et les autres.

3. DEUX ANNEES EXCEPTIONNELLES EN QUINZE ANS

Le graphique suivant permet de voir comment la collecte a évolué en France, sur une longue période, comportant les deux accélérations liées respectivement au drame de l'Asie, à la toute fin 2004 (sensible pour la collecte 2005), et au tremblement de terre d'Haïti, début 2010.

Graphique 8 : Evolution de la collecte, en France, en euros courants et en base 100 en 1995



Source : Recherches & Solidarités.

En 2005, l'élan de générosité avait conduit à une augmentation de la collecte de 20%. Les associations non concernées par le Tsunami avaient enregistré une progression de 6%. On retrouve, en 2011, à peu près le même ratio de 1 à 3 : la collecte générale (12%) est trois fois supérieure à la collecte des associations n'ayant pas collecté pour Haïti (4%).

Pour autant, les sommes collectées n'ont pas atteint les mêmes sommets qu'en 2005, puisque l'augmentation générale avait été de 20%, contre 12% en 2011. Il n'empêche que notre enquête 2010, « A l'écoute des donateurs », avait démontré que les donateurs réguliers avaient été proportionnellement aussi nombreux à se mobiliser pour Haïti que pour le Tsunami.

Enfin, en 2006, la courbe d'évolution de la collecte avait évolué à la baisse, les dons exceptionnels pour l'Asie n'ayant pas été reconduits pour d'autres causes. En sera-t-il de même en 2011 ?

4. EVOLUTION PAR STRATE EN 2010

Cette analyse, réalisée pour la première fois concernant la collecte 2009, est prolongée ici à partir des chiffres de notre panel pour l'année 2010. Elle est basée sur les quatre mêmes strates construites à partir du montant de la collecte de l'année 2010.²⁹ Elle écarte les associations et les fondations qui ont organisé une collecte exceptionnelle suite au tremblement de terre d'Haïti, de manière à donner des repères cohérents et à les rapprocher de ceux observés l'année passée.

Tableau 20 : Evolution de la collecte par strates en 2010

Montant annuel de la collecte	Collectes en hausse	Collectes stables	Collectes en baisse	Total
Moins de 150.000 euros	47%	12%	41%	100%
Entre 150.000 et 1.000.000 d'euros	36%	17%	47%	100%
Entre 1 et 10 millions d'euros	70%	8%	22%	100%
Plus de 10 millions d'euros	67%	14%	19%	100%
Ensemble	58%	12%	30%	100%
<i>Rappel de l'évolution globale 2008-2009</i>	<i>57%</i>	<i>7%</i>	<i>36%</i>	<i>100%</i>

Source : Recherches & Solidarités. Panel de 92 associations et fondations n'ayant pas organisé de collectes pour Haïti. Ce panel comporte 17 associations dans chacune des deux premières strates, 37 associations dans la tranche correspondant à une collecte entre 1 et 10 millions d'euros, et 21 associations collectant plus de 10 millions d'euros.

⇒ Parmi les plus petits collecteurs (moins de 150.000 euros de dons des particuliers en 2010), l'équilibre se fait à peu près entre ceux dont la collecte est en hausse et ceux qui constatent une baisse de leurs dons. Par rapport à l'évolution 2008-2009, on note un léger mieux : une proportion de « collectes en hausse » équivalente et une moindre proportion de « collectes en baisse » au profit d'associations qui sont parvenues à maintenir un montant de dons proche de celui de l'année antérieure.

S'agissant d'associations au budget limité, ces évolutions peuvent être variables d'une année sur l'autre selon la générosité de leurs donateurs, les opportunités de collecte et selon les initiatives ponctuelles qu'elles ont pu prendre. Notons également les difficultés plus grandes à réunir un panel conséquent pour cette tranche de collecte. Ces organismes sont des milliers, et ne sont en effet pas soumis à une obligation de publicité des comptes. Ils disposent de moins de moyens pour assurer la transparence attendue par leurs donateurs (site Internet moins fréquent par exemple).

⇒ Les variations d'une année sur l'autre peuvent être fortes, également, pour une même association, lorsque l'on franchit la barre de 150.000 € de collecte. A titre d'exemple, la Fondation pour la Nature et l'Homme remarquée l'année dernière pour une forte progression de sa collecte entre 2008 et 2009, connaît une baisse cette année.

On observe une dégradation certaine sur cette « tranche de collecte » : les associations dont la collecte est en hausse représentent 36% des organismes de ce groupe, pour 59% l'année dernière. Cette situation est certainement liée à la multiplicité des outils de collecte qui ne sont pas toujours accessibles à des associations de cette taille, et qui sont pourtant devenus indispensables pour leur assurer ne serait-ce qu'une bonne visibilité. Et lorsque la crise est là, et que les donateurs sont fortement mobilisés par une catastrophe comme celle d'Haïti, la tension est forte.

Ces associations, situées entre les plus petites qui ont la possibilité de s'appuyer sur la proximité de leurs donateurs, et les plus grandes qui disposent de moyens importants, sont donc les plus exposées. Elles le sont d'autant plus qu'elles jouent sur des montants assez importants, et donc sur des programmes assez ambitieux qu'il faut assurer financièrement. De plus, en 2010, le drame d'Haïti est intervenu en début d'année, et il a mobilisé spontanément beaucoup de donateurs, comme nous l'avons constaté dans notre enquête 2010 : des donateurs qui peut-être auront fait l'impasse sur leur soutien à ces associations.

²⁹ Il est possible que le choix de ces strates soit contestable et nous sommes ouverts à tout débat avec les experts de la collecte, notamment au sein de l'AFF et de France Générosités, pour examiner une éventuelle autre fixation des seuils.

⇒ Dans la strate construite à partir d'un montant de collecte située entre 1 et 10 millions d'euros, les résultats affichés par notre panel sont plus favorables. La proportion des associations dont la collecte baisse ne représente que 22% de ce sous-total. A l'opposé, 70% ont vu leur collecte augmenter. C'est nettement plus que l'année passée où elles représentaient 50%.

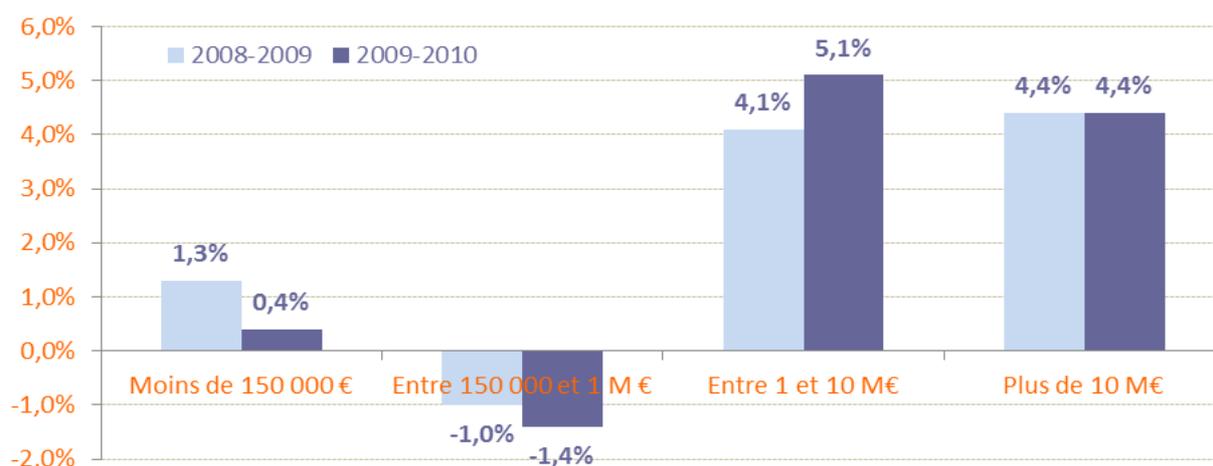
N'écartons pas l'hypothèse selon laquelle certaines de ces associations ont pu organiser très ponctuellement et marginalement une collecte spéciale pour Haïti, sans que nous ayons pu l'identifier, compte tenu de son activité éloignée de la solidarité internationale. Nous avons pu en effet repérer quelques collectes exceptionnelles d'associations ou fondations du domaine de la recherche médicale, par exemple, ayant mobilisé leurs donateurs sur Haïti, avant de reverser les fonds à une organisation de solidarité internationale.

⇒ Ce repérage a été plus aisé, s'agissant des associations et fondations dont le montant de collecte dépasse 10 millions d'euros. Celles que nous observons ici n'ont vraisemblablement pas collecté pour Haïti. La répartition de leurs évolutions est assez voisine de celle de la strate précédente. Environ les deux-tiers des organismes voient en effet leur collecte augmenter. Et cette répartition est très proche de celle observée l'année dernière.

Parmi ces organismes, sept se distinguent par une hausse supérieure à 9% : Les petits frères des Pauvres, les Restos du cœur, l'Institut Pasteur, l'Institut Marie Curie, la Fondation d'Auteuil, Greenpeace et l'Institut du cerveau et de la Moelle.

Au-delà de cette répartition des organismes selon l'évolution de leur collecte, il est intéressant d'observer le taux d'évolution globale, pour chaque groupe du panel. Cet exercice a été fait dans la précédente édition, il permet de rapprocher les résultats sur les deux années consécutives.

Graphique 9 : Evolution moyenne de la collecte, selon les strates⁽¹⁾



Source : Recherches & Solidarités. (1) Evolution de la collecte de la troisième strate sans la fondation Caritas et celle de la quatrième strate (plus de 10 millions d'euros) sans l'AFM et l'Institut du cerveau et de la moelle épinière.

Il nous a semblé rigoureux de neutraliser les évolutions atypiques de certaines collectes, dans les deux dernières tranches. Ainsi en est-il de la fondation Caritas et de l'Institut du cerveau, de création récente, et dont la collecte a bondi en 2010, ainsi que de l'AFM qui n'avait pas été prise en compte l'année précédente, des facteurs exogènes ayant fortement perturbé sa collecte.

Ce graphique complète bien la première analyse :

⇒ Si les plus petits collecteurs sont, dans notre panel, moins nombreux à voir leur collecte baisser, leur taux moyen de croissance est plus limité que l'année passée (+0,4% pour +1,3%). Une prudence certaine s'impose toutefois sur cette première strate compte tenu de la représentativité de ce segment un peu plus difficile à assurer.

⇒ Concernant la tranche suivante, la dégradation évoquée plus haut se confirme ici avec une variation globale de leur collecte en baisse entre 2009 et 2010. Et ce, pour la deuxième année consécutive.

⇒ Le cap des « 1 million d'euros de collecte » serait-il déterminant ? La situation est en tous cas totalement différente pour les plus gros collecteurs. L'évolution moyenne est à la hausse pour les 2 tranches suivantes. Elle dépasse 5% pour la tranche de « 1 à 10 millions d'euros », plus forte encore qu'entre 2008 et 2009. Elle se maintient à +4,4% pour la dernière strate.

5. ÉVOLUTION PAR SECTEUR EN 2010

Cette analyse par secteur permet d'observer l'orientation de la générosité et les choix des donateurs, et aussi d'éclairer les associations agissant pour telle ou telle cause.³⁰ Ces groupements n'ont pas été aisés car certaines associations pourraient être répertoriées dans plusieurs thèmes, comme la Croix-Rouge, active dans l'aide aux malades, dans l'aide aux personnes en difficultés et aussi en matière de solidarité internationale. L'option a alors été retenue de les affecter dans celui correspondant à leur activité principale.

Toujours dans un souci de clarté, de rigueur, et de bonne comparaison d'une année sur l'autre, nous avons tenu compte ici aussi des collectes exceptionnelles en faveur d'Haïti. Les associations et fondations qui ont reçu des sommes importantes n'ont pas été retenues pour estimer la variation entre 2009 et 2010. Des mentions les concernant figurent toutefois en commentaires. Cette approche, ciblée pour 2009-2010, permet d'appréhender d'éventuelles tendances, en prolongement des évolutions constatées entre 2008 et 2009.

Tableau 21 : Evolution moyenne de la collecte entre 2009 et 2010, selon les secteurs

	Variation du montant des dons 2009-2010	Rappel de la variation 2008-2009	Rappel de la variation 2007-2008
Aide aux personnes atteintes de maladie ou de handicap	0%	+ 2%	+ 2%
Aide spécifique aux personnes atteintes du SIDA	+ 4%	+ 8%	+ 20%
Aide à la recherche médicale (hors AFM)	+ 15%	+ 3%	+ 12%
<i>Association française contre les myopathies*</i>	- 4%	- 9%	+ 3%
Aide sociale en France (hors Restos du cœur)	+ 7%	+ 4%	+ 4%
<i>Les Restos du cœur*</i>	+ 9%	+ 12%	+ 20%
Environnement	+ 15%	+ 15%	+ 6%
Histoire, patrimoine	- 14%	- 11%	Non disponible
Organisations de solidarité internationale - santé	+ 7%	+ 1%	+ 5%
Organisations de solidarité internationale - enfance	+ 3%	+ 3%	+ 5%
Organisations de solidarité internationale – développement	- 4%	+ 9%	+ 4%
Rappel de l'évolution globale du panel (hors Haïti en 2010)	+ 4%	+ 3%	+ 5%

Source : Recherches & Solidarités, à partir des montants de collecte de 92 associations et fondations sur les 118 de notre panel (hors collecte Haïti). * Nous avons choisi de présenter séparément ces deux associations, dans la mesure où l'évolution significative et atypique de leurs collectes importantes, pouvait modifier fortement le bilan de leurs groupes respectifs.

Une lecture verticale du tableau montre les différences notables, autour d'une moyenne de + 4%, entre l'évolution de la collecte des organisations de solidarité internationale à vocation de développement (- 4%) et celle de la recherche médicale ou de l'environnement (+ 15%).

1 - L'aide aux personnes atteintes d'une maladie ou d'un handicap

Ce groupe est composé de 15 associations représentant dans notre panel environ 96 millions d'euros. Après une augmentation modérée du montant de la collecte en 2008 et en 2009, l'année 2010 ne connaît aucune évolution par rapport à 2009. La situation est naturellement variable d'un organisme à l'autre. Toutefois, le bilan de ce groupe demeure, depuis 3 ans, inférieur à l'évolution moyenne, tous groupes confondus.

2 – L'aide spécifique aux personnes atteintes du SIDA

Composé de quatre associations dans notre panel, représentant plus de 35,6 millions d'euros, ce groupe avait très fortement augmenté, au cours des années 2008 et 2009. En 2010, il a enregistré une évolution conforme à la moyenne générale. Une évolution un peu moins forte, donc, d'année en année, depuis 3 ans.

³⁰ Ils pourront consulter par ailleurs les caractéristiques des donateurs correspondant à chaque cause, à partir des résultats de notre enquête ALDO 2011.

3 - La recherche médicale

Onze associations figurent sous ce thème. Parmi elles, l'AFM-Téléthon occupe une ligne spécifique du tableau, compte tenu de l'importance de sa collecte, et des « turbulences » qu'elle rencontre. Ainsi, on note deux baisses consécutives, en 2009 et 2010. De moindre importance cette année, elle atteint tout de même - 4%.

Il faut espérer que les attaques dont elle a été l'objet ne laisseront pas trop de traces chez les donateurs. Son évolution se détache nettement de celle observée pour l'ensemble du secteur de la recherche médicale, qui progresse. Cette baisse tranche en effet nettement avec la tendance observée dans l'ensemble du groupe qui aura progressé de près de 30% en trois ans, quand l'AFM voyait sa collecte régresser de près de 10% pendant la même période.

Ceci pénalise d'autant plus le dynamisme, et les importantes actions de portée générale de cette association que, manifestement, la recherche médicale a le vent en poupe, notamment par l'intérêt que lui portent les donateurs les plus âgés. Dans notre panel, les dix autres associations composant ce groupe représentent ensemble une collecte significative de 90 millions d'euros.

Pour être précis dans l'analyse, indiquons que l'AFM agit aussi dans le secteur de l'aide aux personnes atteintes de maladie ou de handicap, en parallèle de ses activités de recherche, et que dans ce thème, l'évolution est faible. Il est donc possible que ce facteur ait aussi joué dans les résultats observés.

4 - L'aide sociale en France

Dans ce groupe, nous retenons 21 associations qui ont une action sociale en France et qui n'ont pas collecté pour Haïti³¹, elles représentaient ensemble une collecte de 203 millions d'euros, collecte en hausse de 7% en 2010, après deux années affichant une hausse de 4%. Cette croissance est à noter dans la plupart des associations de ce groupe. Elle est l'expression des besoins croissants ressentis en temps de crise, et en réponse à celle-ci, le signe positif d'une solidarité plus forte de la part des donateurs.

Comme les années antérieures, compte tenu du montant important de sa collecte (68 millions d'euros) et de son évolution importante (9%), nous avons choisi de présenter les Restos du cœur d'une manière séparée. Au cours des trois années présentées ici, cette association a progressé de 20% en 2008, de 12% en 2009, et encore de 9% en 2010, pourcentages toujours au-dessus de la moyenne de son groupe.

Dans ce même groupe, six grandes associations (180 millions d'euros de collecte cumulée en 2010) ont une action principale en France, mais lancent aussi des actions internationales ciblées, notamment en fonction des difficultés ou des catastrophes intervenant ici ou là. En 2010, elles se sont mobilisées pour Haïti, avec un grand succès, puisque leur collecte a bondi de 42%.

5 - L'environnement

Quatre associations composent ce groupe dans notre panel, pour une collecte cumulée de près de 22 millions d'euros. Ce secteur, déjà en forte hausse de 6% en 2008, confirme largement sa position avec deux années consécutives à + 15%. Ces évolutions sont conformes à l'intérêt croissant des Français pour les questions d'environnement et montrent qu'ils passent de la parole aux actes par le biais des associations. On verra par ailleurs, que ce dynamisme est pour une large part lié à la mobilisation des jeunes donateurs, dont la caractéristique sur ce thème est qu'ils sont aussi le plus souvent des militants.

A noter, en marge de ce secteur de l'environnement, deux associations de protection des animaux réunies au sein de notre panel, qui connaissent à l'inverse des difficultés pour maintenir leur niveau de collecte.

6 - L'histoire et le patrimoine

Ce groupe comporte 4 associations de notre panel dont 3 affichent une baisse de leur collecte en 2010. Il se distinguait déjà en 2009, par une baisse importante de -11%. Il demeure, cette année, le secteur le plus en difficulté.

³¹ Tel a été le cas d'autres associations comme le Secours Catholique, le Secours Populaire, la Croix-Rouge française que nous classons habituellement sous ce thème et qui ne sont pas ici prises en compte, de manière à conserver des ensembles cohérents par rapport à ceux des travaux antérieurs.

Trois raisons peuvent être avancées pour expliquer ce retrait important : d'une part, ces associations sont particulièrement soutenues par des personnes très âgées, qui, disparaissant, ne sont pas remplacées par une nouvelle génération de donateurs ; d'autres part, l'année 2010 a été rude pour ces associations, en matière de concurrence, avec le drame d'Haïti, les difficultés sociales en France et une forte mobilisation pour la recherche médicale ; enfin, il est possible que ces associations ne disposent pas des moyens nécessaires pour mobiliser de nouveaux donateurs.

7 - Les organisations de solidarité internationale dans le secteur de la santé

Ce groupe comporte six associations collectant ensemble près de 140 millions d'euros. On distinguera les trois qui n'ont pas collecté pour Haïti, de plus petite taille que les trois autres, et dont la collecte a progressé de 7% en 2010. Cela montre que ces associations n'ont pas été gênées, pour leurs actions dans les autres régions, par la forte mobilisation en faveur d'Haïti, et ont su conserver et mobiliser leurs donateurs habituels. On notera aussi que cette progression, située en 2010 nettement au-dessus de la moyenne générale, se distingue fortement de l'évolution très modeste enregistrée en 2009 (1%)

Les autres associations de ce groupe, ayant entre autres collecté pour Haïti, ont vu leur bilan progresser de 11%.

8 - Les organisations de solidarité internationale spécialisées dans la protection de l'enfance

Ce groupe comporte 11 associations qui ne sont pas intervenues à Haïti, pour une collecte de 25 millions d'euros en 2010. Après avoir évolué de 5% en 2008 et de 3% en 2009, il conserve cette même progression en 2010.

Derrière ce bilan positif, on note un partage très net entre 5 organismes en perte de vitesse, et 6 autres en croissance. Ce groupe n'est donc pas homogène, de ce point de vue : il est possible que les collectes des associations très spécialisées qui le composent, se calent sur les projets décidés dans chacun de leurs pays d'intervention. Une baisse de collecte ne traduit donc pas forcément un moindre soutien des donateurs, mais parfois un souci d'adapter le niveau des recettes aux besoins de l'année considérée.

Outre ces 11 associations, six autres sont intervenues à Haïti et ont vu leur collecte augmenter de 15% en 2010.

9 - Les organisations de solidarité internationale spécialisées dans le développement

C'est sur ce groupe que l'on note, très logiquement, la plus grande différence entre les organismes n'ayant pas collecté pour Haïti et les autres.

Les premiers, au nombre de 12 pour un montant de collecte supérieur à 31 millions d'euros, ont vu leur collecte diminuer de 4% en moyenne. Pour être totalement transparent et précis sur cette analyse, il faut ajouter que 8 sur 12 de ces associations collectent moins de 1 millions d'euros et qu'elles se situent donc, comme nous l'avons vu précédemment, dans les tranches où la situation de la collecte est plus tendue.

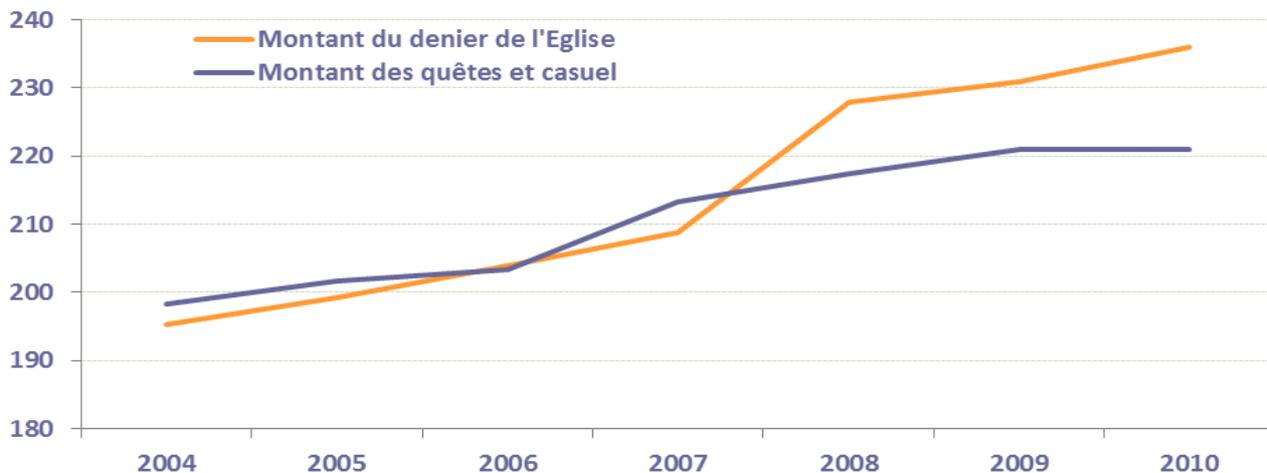
Mais ceci montre aussi que lorsque les appels aux dons se font d'une manière forte, en faveur des sinistrés d'une catastrophe naturelle très médiatisée, les associations qui collectent pour des actions de développement situées dans d'autres pays ont du mal à mobiliser.

Dans ce groupe, onze associations ont collecté pour Haïti, entre autres actions internationales de leurs programmes. Elles représentent ensemble une collecte de 85 millions d'euros en 2010, en croissance moyenne homogène de 17%.

10 - Les dons enregistrés par les associations diocésaines

Le graphique suivant présente l'évolution des dons aux associations diocésaines, transmis par la Conférence des Evêques de France. On distingue le denier de l'église et les dons issus des quêtes³².

Graphique 10 : Evolution des dons enregistrés par les associations diocésaines (en millions d'euros)

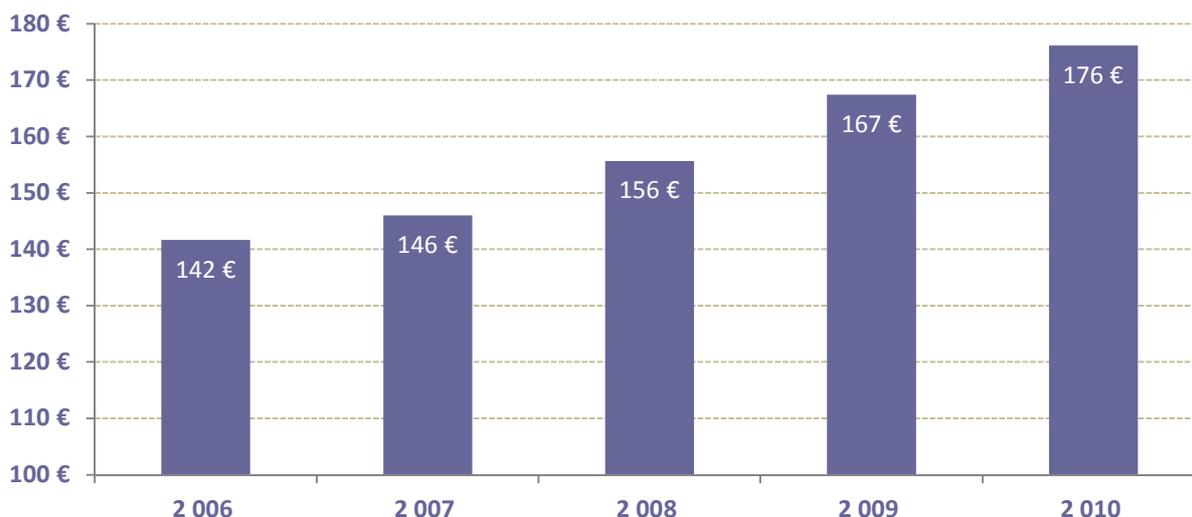


Source : Conférence des Evêques de France – Traitement R & S

Depuis 2006, les deux types de dons connaissent des évolutions distinctes. Voisines entre 2008 et 2009, elles s'écartent de nouveau en 2010, avec une augmentation de 2,2% pour le denier, sous l'effet de campagne de sensibilisation, alors que le montant des quêtes et casuel n'évolue pas.

Au total, les dons aux associations diocésaines s'élèvent à 457 millions d'euros en 2010. Ils ont augmenté de 1,1% au cours de l'année passée, soit une croissance légèrement inférieure à celle de l'année 2009 (+1,6%). Le fléchissement du nombre de donateurs, observé depuis 2008 est compensé par un don moyen en augmentation régulière. C'est une constante que nous observons pour tous les types de collecte : les donateurs en difficulté et les moins motivés sont les premiers à cesser de donner. Restent alors les plus fidèles, donnant un peu plus que les autres, ce qui agit mécaniquement sur le don moyen.

Graphique 11 : Evolution du don moyen au denier de l'Eglise



Source : Conférence des Evêques de France

Le don moyen passe de 142 euros en 2006 à 176 euros en 2010, soit 24% en 4 ans. En 2010, son évolution est légèrement inférieure à celle de 2009, tout comme l'évolution de la collecte.

³² Le premier est une libre participation annuelle des catholiques d'un diocèse, destinée à assurer la vie matérielle des prêtres et la rémunération des laïcs salariés en mission dans l'Église. La quête est collectée au cours des messes et le casuel à l'occasion des baptêmes, mariages et enterrements.

11 - Les dons enregistrés par l'Eglise réformée de France

L'analyse des comptes des églises locales qui nous est transmise chaque année par l'Eglise réformée de France fait état d'une augmentation des recettes ordinaires internes³³ de 9,8% au cours de la dernière décennie. Il dénombre par ailleurs une nette diminution du nombre de foyers participant à la vie financière de l'Eglise. Le tableau suivant fait le point sur les 4 dernières années.

Tableau 22 : Evolution des dons à l'Eglise réformée de France

	Montant des recettes ordinaires internes (ROI) en euros	Evolution des ROI	Nombre de foyers participant à la vie financière (FP)	Evolution des FP
2007	22 756 368	-	48 963	-
2008	22 824 155	0,3%	45 980	-6,1%
2009	22 955 565	0,6%	45 961	0,0%
2010	23 126 726	0,7%	44 985	-2,1%

Source : Eglise réformée de France

Les dons à l'Eglise réformée (Recettes ordinaires internes) ont connu une augmentation, certes modeste, mais en légère croissance. La variation a été de 0,7% en 2010. De son côté, le nombre de donateurs recensé a connu une légère baisse alors qu'il s'était maintenu en 2009.

Mécaniquement, le don moyen d'un foyer qui participe financièrement à la vie de sa paroisse a progressé de façon significative entre 2009 et 2010, comme l'indique le graphique suivant.

Graphique 12 : Offrande moyenne par foyer participant (en euros courants)



Source : Eglise réformée de France

En 2008 comme en 2010, la diminution du nombre de donateurs est compensée par un montant des dons en augmentation, se traduisant par une augmentation plus nette du don moyen. Sur la décennie, l'augmentation du don moyen est de 26%.

³³ Il s'agit des recettes destinées à assurer le fonctionnement ordinaire de l'Eglise : dons anonymes, collectes réalisées lors des cultes ou lors de moments particuliers comme les baptêmes, les mariages ou les obsèques

Au bilan, la collecte 2010 se traduit par trois mouvements différents, correspondant à trois types de collecteurs bien distincts :

⇒ Les associations qui ont poursuivi leurs actions, sans collecter en faveur des sinistrés d'Haïti, ont vu leur collecte progresser de l'ordre de 4%, avec une légère embellie en 2010, par rapport à l'année 2009. La recherche médicale, l'aide sociale en France, et l'environnement sont des causes qui ont séduit les Français, puisque les collectes correspondantes ont été en nette hausse. Ceci montre, du reste, qu'en dépit des efforts exceptionnels qu'ils ont consentis en faveur des Haïtiens, les donateurs ont su réserver des moyens conséquents pour d'autres causes.

⇒ Les associations qui ont collecté pour Haïti, et qui sont des milliers en France³⁴, ont enregistré des augmentations très importantes, dépassant 40% dans certains cas. En moyenne, l'évolution du produit de leurs collectes a augmenté de plus de 22%. Le lecteur sera prudent dans la lecture de ces résultats, et considèrera que la collecte en faveur d'Haïti a été réalisée au cœur de dispositifs d'associations qui ont collecté pour bien d'autres causes.

⇒ Grâce à une observation régulière des dons consentis aux églises, en France, nous constatons que les évolutions de leurs collectes sont en retrait, par rapport à la collecte générale. Ainsi, par rapport à un bilan de l'ordre de 4% pour les autres associations, les catholiques ont consenti des dons en augmentation de 2,2% dans le cadre du denier de l'église, et les protestants ont consenti des dons en augmentation de 0,7% en 2010.

³⁴ C'est la raison pour laquelle il n'est pas possible de faire un bilan rigoureux de cette collecte spécifique en faveur d'Haïti, contrairement à ce que l'on avait pu faire pour la collecte en faveur des sinistrés de l'Asie, concentrée sur un nombre beaucoup moins important d'associations.

Les 50 collectes les plus importantes en France, auprès des particuliers

Cette présentation, nouvelle en 2010, se poursuit cette année, toujours à partir de notre panel qui se consolide d'année en année. C'est ainsi que trois organismes pour lesquels le montant de collecte des particuliers n'était pas précisé, font cette année leur apparition dans cette liste³⁵.

	Rang en 2010	Rappel rang 2009	Rappel rang 2008
Association Française contre les Myopathies (AFM)	1	1	1
Secours Catholique	2	2	2
Croix-Rouge	3	5	5
Restos du cœur	4	3	3
MSF	5	4	4
Unicef France	6	7	7
Ligue contre le cancer	7	6	6
Médecins du Monde	8	9	9
Action contre la faim	9	10	10
Handicap international	10	8	8
CCFD - Terre Solidaire	11	11	10
Fondation abbé Pierre	12	12	13
Fondation d'Auteuil	13	14	15
Association des paralysés de France	14	13	12
Sidaction	15	16	16
Institut Pasteur (fondation)	16	20	18
SOS Villages d'enfants	17	19	19
Fondation recherche médicale	18	18	17
Secours Islamique	19	17	22
Petits frères des Pauvres	20	24	23
AIDES	21	21	21
Aide et Action	22	22	20
Institut Marie Curie (fondation)	23	23	26
Secours populaire	24	29	31
Fondation des monastères	25	(1)	(1)
Plan France	26	27	28
Fondation de France (hors fondations abritées)	27	26	29
CFRT Le jour du Seigneur	28	25	25
Arc	29	28	27
Greenpeace	30	33	33
Institut du cerveau et de la moelle épinière (fondation)	31	44	50
Orphéopolis	32	30	24
Amnesty International	33	32	32
Fondation WWF	34	37	40
Armée du Salut	35	35	37
Ordre de Malte	36	34	35
Partage	37	38	38
Fondation Raoul Follereau	38	39	36
Enfants du Mékong	39	36	34
France Alzheimer	40	43	42
La Chaîne de l'Espoir	41	41	39
Fondation Hôpitaux de France - Hôpitaux de Paris	42	40	41
Care France	43	45	44
Fondation 30 millions d'amis	44	(1)	(1)
Fédération française de cardiologie	45	47	46
Fondation Gustave Roussy	46	48	47
Vaincre la mucoviscidose	47	42	43
Fondation Mouvement pour les villages d'enfants	48	46	45
Ela	49	(2)	(2)
ATD Quart Monde	50	49	48

Source : Recherches & Solidarités. Données recueillies auprès des organismes collecteurs ou sur le Journal officiel. (1) Montant des dons des particuliers seulement disponibles en 2010. (2) Progression de collecte conduisant à l'entrée dans cette liste,

³⁵ N'étant pas à l'abri d'une erreur ou omission, nous remercions par avance les associations concernées et les experts de ces sujets pour leurs éventuelles remarques.

Cette liste est établie d'après les montants de collecte de l'année 2010, pris dans leur intégralité, c'est-à-dire comprenant les collectes exceptionnelles organisées pour Haïti. L'importance qu'elles ont pu revêtir pour certaines associations peut avoir une influence sur leur nouveau classement.

Lus au côté de celui des deux années antérieures, ces rangs constituent des repères et en aucun cas un palmarès pour juger de la notoriété ou encore moins du « rendement de collecte » des uns par rapport aux autres.

Il n'a pas paru utile de mentionner cette année le montant de collecte de chaque association : on précisera que toutes les associations de cette liste se situent au moins aux environs de 5 millions d'euros de collecte.

On indiquera aussi, concernant les collecteurs situés en tête de liste, que l'AFM a collecté en 2010 89 millions d'euros, immédiatement suivie par le Secours Catholique (82 millions). Viennent ensuite dans l'ordre la Croix-Rouge, avec 76 millions, les Restos du cœur, avec 68 millions, et Médecins sans frontières avec 55 millions d'euros.

Si l'on prend ces cinq premiers collecteurs, on parvient à moins de 10% de la collecte totale estimée en France, et si on élargit aux 50 premiers collecteurs figurant dans notre liste, on se situe nettement au-dessous de 30% du total. Et ceci au cours d'une année exceptionnelle au cours de laquelle ces collecteurs ont largement mobilisé en faveur d'Haïti.

Chacun constatera donc que, même si elle ne peut que progresser, la générosité des Français est telle que toutes les causes peuvent s'exprimer. Aussi, tout ce qui concourt à les présenter en concurrence est à la fois sans fondement et profondément destructeur dans l'esprit des donateurs.

6. DES PASSEURS DE GENEROSITE... PROFESSIONNELS ET HEUREUX !

Avant-propos

Parler des fundraisers dans un rapport sur la générosité des français n'est pas habituel mais n'est pas anodin non plus ! Que sont, en effet, les collecteurs de fonds si ce n'est des passeurs de générosité, permettant la rencontre entre les donateurs et les causes qu'ils soutiennent ou souhaitent soutenir ?

En 2011, à l'heure où elle célébrait l'année de ses 20 ans, l'Association française des fundraisers (AFF) publiait le 1^{er} référentiel des métiers du fundraising en partenariat avec l'APEC. Si la rédaction d'un référentiel cadrant les métiers de la collecte de fonds était depuis longtemps inscrite à l'agenda de l'AFF, sa publication marque aujourd'hui un cap dans la dynamique de professionnalisation du fundraising en France. Une professionnalisation accélérée depuis dix ans et marquée par la montée en compétences des acteurs. La complexification des outils à mobiliser pour collecter des fonds a entraîné le renforcement des équipes et l'arrivée de nouvelles fonctions dans les organigrammes.

De nouveaux profils sont donc recherchés pour occuper des fonctions qui étaient inexistantes il y a peu. Le développement d'une offre de formation n'a certainement pas été étranger à cette dynamique de professionnalisation. Le référentiel permet ainsi d'offrir une vision claire de ces métiers encore méconnus, en les faisant sortir de la cause, pour les ancrer dans la compétence. Cet outil permet également de rendre plus claires les passerelles éventuelles entre secteur marchand et non marchand. C'est aussi une façon de donner une visibilité au fundraising et à ces acteurs de l'ombre que sont les fundraisers.

Autre coup de projecteur sur ces acteurs de l'ombre : la sortie de la deuxième édition de « Fundorama - Baromètre des métiers du fundraising » réalisée par l'AFF. On y découvre des fundraisers heureux, attachés au secteur et fiers du métier qu'ils exercent. Des métiers perçus comme étant de plus en plus intéressants et que les professionnels de la collecte de fonds conseilleraient à leur entourage !

Le contexte économique de crise de cette fin d'année porte à croire que la mobilisation de ressources privées au service de l'intérêt général sera un enjeu majeur pour nos sociétés dans les années à venir. Espérons que nous contribuons par notre travail à attirer les talents vers ces métiers de passeurs de générosité !

Yaële Aferiat, Directrice de l'AFF

L'association française des fundraisers vient de faire paraître ces deux publications à la fois riches et précieuses pour tous ceux qui, de près ou de loin, sont concernés par la collecte de fonds. Compte tenu de nos échanges réguliers avec cette association, et de l'intérêt que ces documents présentent aussi pour le public et pour une bonne information des journalistes, nous avons décidé, avec l'aimable autorisation de sa directrice qui s'exprime dans l'avant-propos, de présenter ce qui nous a semblé particulièrement important. En invitant naturellement chacun à aller vers les documents complets qui sont accessibles sur le site de l'AFF.

Il nous semble également essentiel d'indiquer, en préambule, que cette association regroupe les professionnels de la collecte de fonds, à titre individuel,³⁶ en exigeant de ceux qui souhaitent adhérer, la signature d'un code de déontologie très précis et exigeant. Ceci mérite d'être souligné, dans un domaine où les donateurs doivent se sentir en confiance : ce code passe par le respect absolu des donateurs, et *par un comportement qui doit faire honneur à l'ensemble de la profession et contribuer à sa promotion et à sa reconnaissance. Ceci sans oublier les finalités sociales, humanitaires, culturelles ou environnementales qu'ils poursuivent activement et quotidiennement par la pratique de leurs métiers.*

D'après le Référentiel des métiers cadres du domaine du fundraising, APEC et Association Française des métiers des fundraisers et Fundorama, baromètre des métiers du fundraising, 2ème édition - septembre 2011, Associations Française des fundraisers.³⁷

³⁶ De son côté, France Générosités regroupe les associations (personnes morales) qui collectent, en qualité de syndicat représentatif du secteur, et particulièrement actif.

³⁷ <http://www.fundraisers.fr/>

Les enjeux du métier de fundraiser

Comme son nom l'indique, le métier de fundraiser, comprenez collecteur, nous vient des Etats-Unis et amène avec lui les différentes techniques de collecte de fonds développées outre-Atlantique que nous tentons de reproduire en France. De même que pour l'utilisation du terme américain, nous pourrions nous interroger sur la pertinence de reproduire ces techniques dans leur globalité là où la culture française est très éloignée de la culture nord-américaine !

Le métier de collecteur consiste à développer les fonds privés pour permettre la mise en œuvre des missions sociales des organismes sans but lucratif.

Un contexte en mouvement

Arrivé en France dans les années 1970, le fundraising (c'est-à-dire la collecte de fonds) trouve un contexte favorable pour progresser rapidement en France dès la fin des années 1980 (loi de 1987 sur le développement du mécénat). Ce n'est vraiment que dans les années 2000 que le système juridique et fiscal français évolue et devient particulièrement propice avec la loi de 2003, concernant les réductions d'impôts pour les entreprises et les particuliers donateurs. Le fundraising connaît alors un essor important dans un contexte où les associations et les fondations sont impactées simultanément par une baisse des subventions publiques et éprouvent donc un besoin croissant de financement. Le fundraising permet alors aux organisations de diversifier leurs ressources en organisant la collecte auprès des donateurs privés.

Organiser la mobilisation des donateurs : un enjeu majeur pour les associations

L'amplification des besoins de financement des fondations et des associations coïncident avec l'intérêt grandissant des entreprises à soutenir des missions sociales et environnementales, soutien affiché parfois dans le cadre d'une démarche de responsabilité sociétale.

L'opportunité pour les structures est donc grande de développer le recours à des fonds privés, à un moment où le cadre fiscal évolue et devient incitatif, notamment pour les entreprises.

Le collecteur occupe de toute évidence un poste majeur afin de structurer la collecte de fonds privés pour la rendre plus efficace face aux besoins grandissants des organisations. Il exerce au sein du service de développement des ressources, dans des associations ou des fondations.

L'un d'entre eux exprime bien cette évolution : « *La loi d'août 2003 a eu une incidence sur le fundraising en permettant aux services de développement de se structurer. Progressivement, il y a des personnes avec des compétences spécifiques au fundraising qui arrivent dans les établissements. Ce n'est pas encore un poste incontournable comme il l'est aux Etats-Unis, avec des compétences davantage quantitatives et statistiques, mais je pense que le métier de Prospect Researcher va se développer en France* ».

L'enjeu est donc bien à la fois d'étendre le réseau des donateurs potentiels, mais également de les fidéliser pour rendre durable leur contribution et assurer une certaine stabilité des ressources pour les associations et les fondations. Structurer la collecte, afin d'identifier et de qualifier les futurs mécènes ou les partenaires potentiels, fait du poste de collecteur un poste clé des grandes organisations sans but lucratif.

Pour exercer ce métier : des outils classiques adaptés aux associations et fondations

Le métier de fundraiser trouve toute son efficacité dans la transposition des techniques classiques de marketing et des techniques commerciales, aux associations et aux fondations. Les fundraisers ont en charge l'organisation de la collecte afin d'optimiser les dons privés et d'accroître les ressources de leur organisation. Dans cette configuration, avoir connu l'environnement du secteur marchand peut se révéler un atout précieux pour ces professionnels.

Ces méthodes très pointues, inspirées des Etats nord-américains, permettent de mettre en place une stratégie de collecte et de définir, par exemple, des outils de reporting et des indicateurs de performances afin d'évaluer le degré de réalisation des objectifs et le déroulement d'un plan d'actions.

En d'autres termes, il s'agit de disposer de compétences en marketing et en communication, pour les mettre à contribution pour la levée de fonds, au service des associations. « *Il faut savoir préparer en amont les rendez-vous, savoir se fixer les objectifs, faire des recherches sur le donateur potentiel pour trouver la meilleure accroche et susciter son intérêt.* »

Le métier de collecteur nécessite tout de même quelques spécificités, et en particulier quant à l'importance des relations humaines, dans des postes où l'analyse financière et statistique côtoie le soutien à des causes sociales et environnementales. Le collecteur doit faire preuve d'une grande adaptabilité afin d'inscrire une relation durable

entre le donateur et l'organisation. Il peut s'agir de personnaliser la relation du donateur avec l'association ou la fondation, dans le cas du développement des grands donateurs ou du mécénat par exemple.

« Notre capital, c'est le donateur. On fait du "sur-mesure" et la notion de qualité est extrêmement importante dans notre métier. »

La mobilisation des acteurs nécessite également d'être en capacité d'expliquer et de valoriser les causes défendues par les organisations pour mieux inciter les individus ou les entreprises à soutenir certaines actions. Ce métier requiert donc une capacité d'écoute importante qui permettra d'accompagner le donateur et de fidéliser sa générosité. Le fundraiser doit également s'assurer de donner de la visibilité au donateur, sur la suite de son don et sur les projets soutenus par celui-ci.

« On s'attache notamment tout particulièrement à être à son écoute et nous nous assurons que toutes les questions posées reçoivent bien des réponses ». « Il faut avoir de l'empathie car les gens s'appuient souvent sur leur vie pour expliquer leur choix, il faut avoir une sensibilité et une ouverture à l'autre pour distinguer ce qui est dit, mais également ce qui ne l'est pas ».

Un métier en plein développement

Face aux nouveaux métiers de la collecte de fonds, l'Association Française des Fundraisers a réalisé une enquête en septembre 2011. Il en ressort que les fundraisers sont plutôt jeunes et que cette profession semble davantage féminine. Dotés d'un niveau d'études élevé, ces professionnels s'inscrivent dans une démarche de formation active.

Ces spécialistes de la collecte interviennent dans des secteurs d'activité très variés tels que l'humanitaire, l'aide sociale, la protection de l'environnement ou encore la défense des droits. Plus récemment, notamment grâce aux évolutions du cadre législatif français, les secteurs de l'enseignement supérieur et de la santé ont recours à ces techniciens pour diversifier leurs fonds. Ces secteurs laissent présager des perspectives de développement importantes pour les fundraisers dont les compétences seront de plus en plus convoitées par ces nouvelles organisations en recherche de donateurs privés.

L'organisation des services de développement des ressources est très dépendante de la taille des fondations ou des associations qui les mettent en place et demande parfois une spécialisation judicieuse des métiers de la collecte, en fonction des types de publics cibles. Les services de collecte tentent donc d'affiner leurs méthodes en fonction des donateurs potentiels, par exemple auprès des ménages, des entreprises (mécénat) ou des personnes âgées (legs).

Le métier particulier de fundraiser spécialisé auprès des grands donateurs semble avoir de beaux jours devant lui. Ce savoir-faire est en effet très recherché dans les secteurs de l'enseignement supérieur et de la santé, qui sont eux-mêmes des secteurs émergents, avec des besoins de financement en pleine expansion. L'évolution de ces métiers accompagne l'évolution des méthodes de collecte, elles-mêmes très liées à l'évolution des mentalités, du contexte socioéconomique et politique.

Cette professionnalisation de la collecte correspond au fait que la sollicitation des fonds privés pour les associations est de plus en plus systématique, notamment par souci d'indépendance financière (voulue ou contrainte) par rapport aux fonds publics. Elle se fait peu à peu grâce à des formations spécifiques et adaptées, mais elle s'acquiert encore le plus souvent par l'expérience. En effet, l'apprentissage se fait essentiellement sur le terrain, dans un secteur encore relativement « jeune » en France.

« Avec l'expérience, on a une vraie valeur ajoutée, on sait repérer les tendances et projets porteurs, anticiper les problèmes et les résoudre, on a une certaine capacité d'innovation et on voit le détail qui fera toute la différence ».

Se situer entre les valeurs et les objectifs

Travailler dans des organisations non lucratives semble être un facteur de satisfaction. De plus, les collecteurs sont généralement attachés aux valeurs défendues par l'organisation pour laquelle ils travaillent. Ainsi, dans le baromètre des métiers du fundraising (deuxième du genre), 73% des répondants déclarent être attachés à leur poste actuel et 88 % des répondants estiment être « assez » ou « tout à fait » satisfaits de l'adéquation entre leurs centres d'intérêt et la mission de l'organisme.

Cette satisfaction s'explique par la possibilité pour ces professionnels de recentrer leurs compétences techniques au service du secteur non marchand. *« Cela me tracassait de trouver des valeurs professionnelles qui me ressemblent mais je ne regrette absolument pas ma première partie de carrière ».*

Ces professionnels du marketing, dont le métier tourne beaucoup autour de la réalisation d'objectifs chiffrés et de la mise en place de stratégies pour les atteindre, trouvent un sens à leur activité lorsque leurs compétences sont au service de missions sociales. C'est également l'occasion de faire concorder des valeurs personnelles et des qualités professionnelles, tout en ne négligeant pas les côtés délicats de ce secteur : *« Le management est peut-*

être plus difficile dans le non-profit que dans le secteur marchand car les gens ont une part d'engagement et leurs motivations sont plus complexes ».

Cet engagement relevé ci-dessus met en avant une certaine ambiguïté du métier de fundraising qui consiste à lever des fonds (souvent des sommes très importantes) pour des organismes dont l'histoire est souvent basée sur des valeurs de bénévolat et de militantisme, bien éloignées d'une démarche commerciale teintée de rendements et d'objectifs, utilisée dans le fundraising. Comment alors justifier de telles pratiques dans les associations ou les fondations, si ce n'est en recentrant le discours sur les causes défendues et le développement des missions sociales auprès des donateurs potentiels ?

CHAPITRE 4 - PORTRAITS DE DONATEURS

1. UN REPERE QUI FAIT DESORMAIS AUTORITE

Jusqu'en 2008, la Fondation de France réalisait tous les ans une grande enquête auprès des Français, ce qui permettait à chacun d'observer l'évolution de la solidarité. C'est un outil précieux sur lequel nous nous appuyons, prenant le relais en direction des donateurs, pour compléter l'information du public, des media, mais surtout des associations qui collectent des fonds.

Depuis quatre ans, le Comité de la Charte réalise ce même type d'enquête, l'enrichissant de très nombreuses questions relatives à la confiance que les Français portent aux associations, qu'ils soient donateurs ou pas. La rigueur du questionnement et la qualité de ces travaux permettent aujourd'hui de disposer d'informations précieuses pour mieux comprendre le comportement, les déceptions éventuelles et les attentes des donateurs, ainsi que de ceux qui ne donnent pas encore.

Nous sommes donc très heureux des échanges entre nos deux associations, qui nous ont conduits à proposer au Président du Comité de la Charte de présenter lui-même les points clefs de l'enquête 2011. Dans notre souci constant de complémentarité, nous poursuivons de notre côté notre série d'enquêtes « A l'écoute des donateurs ». Nous pensons que certaines questions (au nombre limité) doivent être posées de part et d'autre, dans un souci de validation réciproque, et que la plupart des autres doivent être conçues de telle sorte que l'on couvre, par ces deux enquêtes, le champ d'investigation le plus large possible.

Avant-propos

Ce propos introductif, destiné à la nouvelle édition de *La générosité des Français*, me donne l'occasion d'évoquer un sujet particulièrement important en matière de collecte de fonds. Le Comité de la Charte du don en confiance, organisme de contrôle de l'appel à la générosité publique, a lancé il y a 4 ans avec TNS SOFRES un baromètre pour mieux comprendre et mesurer l'évolution de la confiance des Français à l'égard des associations et fondations qui les sollicitent.

La quatrième édition de ce baromètre de la confiance dont les résultats viennent d'être publiés a permis d'explorer de nouveaux aspects, parmi lesquels :

- les ressorts de la méfiance éventuelle à l'égard des ONG,
- l'impact d'Internet chez les 18- 35 ans,
- la confiance respective dans l'Etat et dans le secteur associatif.

Si l'on observe un certain regain de confiance du public à l'égard des associations et fondations faisant appel à la générosité publique (48%, + 7 points par rapport à 2010), ce résultat n'en demeure pas moins relatif et fragile :

- il est inférieur à 50 % et seuls 4 % des interviewés se sont déclarés très confiants à l'égard des associations et fondations, cette proportion n'ayant pas évolué depuis un an ;
- 84 % des Français déclarent avoir déjà ressenti de la méfiance à l'égard de certaines organisations, dont 39 % souvent, sans que cela se traduise par un rejet en bloc de tous les acteurs du secteur.

Les leviers de confiance fort heureusement existent : les trois quarts des personnes interrogées présentent une très forte attente de contrôle à l'égard des associations et fondations (un contrôle comptable et financier, bien sûr mais pas seulement). Les attentes des Français sont généralement fortes sur les garanties qu'ils souhaiteraient recevoir des organisations concernant l'affichage clair de leur vocation, le respect de la volonté du donateur en ce qui concerne l'orientation des dons et l'efficacité de leurs actions. Autant de critères fortement contributifs dans la construction de la confiance.

Les contraintes qui pèsent sur la gestion des finances publiques font craindre une contraction des ressources du secteur associatif. La mobilisation de la générosité publique doit constituer la réponse à ce nouvel état de fait et la confiance des Français dans les ONG se redresse, mais leurs attentes se renforcent parallèlement. Le Comité de la Charte s'emploie à renforcer les garanties nécessaires à la consolidation de la confiance des donateurs, à dissiper les facteurs de défiance et à inviter les jeunes à entrer dans la dynamique du don.³⁸

**Gérard de La Martinière,
Président du Comité de la Charte**

³⁸ Pour télécharger les résultats complets de l'étude : <http://www.comitecharte.org/observatoire-de-la-confiance>

Consensus sur la répartition des donateurs

Dans son enquête 2011³⁹, le Comité montre que la population française se divise à peu près en deux parties égales : 49% de donateurs plus ou moins réguliers (18% plusieurs fois par an, 25% au moins une fois par an et 6% tous les deux ou trois ans) : et 51% que l'on qualifiera de non donateurs, même s'ils peuvent donner très occasionnellement (11%), comme à l'occasion du drame de l'Asie, ou encore en faveur d'Haïti, plus récemment.

Cette proportion se vérifie tout à fait, à partir des résultats de l'enquête BVA, réalisée en 2010 pour le compte des pouvoirs publics, et sur les résultats de laquelle nous revenons en détail dans le chapitre suivant : 49% des personnes interrogées ne donnent pas.

Trois commentaires doivent être faits à partir de ce constat :

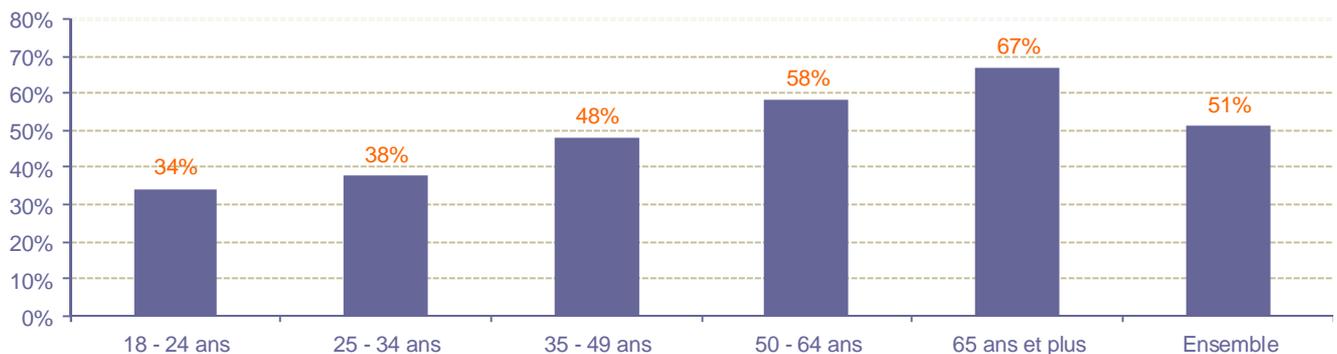
⇒ Cette proportion ne varie pratiquement pas au fil des ans, ce qui montre qu'en dépit des efforts des associations, la générosité ne progresse pas en France.

⇒ On se gardera bien de juger la moitié des Français encore réticente, d'abord en considérant que certains sont particulièrement mobilisés auprès de leurs proches, eux-mêmes en difficulté, que d'autres ont encore besoin de se rassurer en termes de confiance par rapport aux associations, et d'autres enfin, dans une proportion de l'ordre de 25% des Français, ne peuvent pas donner car ils sont dans une situation difficile.⁴⁰ La marge de progression peut être évaluée dans la proportion d'un quart des Français.

⇒ Contrairement à ce que l'on dit trop souvent, et à ce que beaucoup trop de collecteurs croient, et conformément à ce que nous avons toujours affirmé, les jeunes font preuve d'une solidarité très réelle, et en tout cas à la hauteur des moyens dont ils disposent. C'est ainsi que selon l'enquête du Comité de la Charte, la proportion des jeunes donateurs de 18 à 35 ans soutient la comparaison : ils sont 42% au bilan, contre 49% pour l'ensemble de la population, répartis entre 12% donnant plusieurs fois par an (18%), 21% au moins une fois par an (25%) et 9% tous les deux ou trois ans (6%).

Cette proportion de jeunes donateurs, réguliers, c'est-à-dire donnant au moins une fois par an, de 33% dans l'enquête du Comité de la Charte, est proche de celle qui résulte de l'enquête BVA, et dont les résultats figurent dans le graphique suivant.

Graphique 13 : Proportion de donateurs par tranche d'âge



Source : Enquête BVA – 2010 – Traitement Recherches & Solidarités.

Autour de cette proportion de 51%, la progression est certes bien nette, mais elle correspond aux moyens disponibles, lorsque l'on tient compte à la fois des revenus et des charges de toute nature.

Un consensus autour des dons annuels de chacun

De la même façon que l'on vient de voir la régularité des donateurs, on peut examiner le montant des dons qu'ils consentent : selon l'enquête du Comité de la Charte, on compte environ 21% de donateurs indiquant un montant annuel, toutes associations confondues, de moins de 50 euros, et 26% avançant un montant de plus de 50 euros.

³⁹ Réalisée par TNS Sofres du 26 août au 1er septembre 2011, en face à face auprès de 1000 Français de 18 ans et plus, et en ligne auprès de 1000 jeunes représentatifs de la population française de 18 à 35 ans.

⁴⁰ Selon les experts, près de 15% de personnes considérées en situation de pauvreté, et 10% de personnes en réelle difficulté.

Selon l'enquête BVA, dont les strates sont différentes, on parvient à la répartition figurant dans le tableau suivant, présenté en fonction de l'âge des donateurs.

Tableau 23 : Répartition des montants donnés annuellement, en fonction de l'âge des donateurs

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
18 - 24 ans	66%	12%	14%	4%	4%	100%
25 - 34 ans	62%	8%	17%	7%	6%	100%
35 - 49 ans	52%	7%	23%	9%	9%	100%
50 - 64 ans	42%	5%	28%	12%	13%	100%
65 ans et plus	33%	5%	30%	14%	18%	100%
Ensemble	49%	7%	23%	10%	11%	100%

Source : Enquête BVA – 2010 – Traitement Recherches & Solidarités. Lecture : Sur 100 donateurs de 18 à 24 ans, 12 donnent moins de 15 euros annuellement.

La proportion des donateurs indiquant donner plus de 50 euros, dans l'enquête du Comité de la Charte est de 26%. Celle des donateurs indiquant donner jusqu'à 75 euros dans l'enquête BVA est de 30%. On peut donc considérer que ces deux données sont en concordance.

L'enquête du Comité de la Charte nous apprend, en outre, que la proportion de ceux qui donnent plus de 50 euros annuellement augmente un peu au fil des années, passant de 22% en 2008 à 24% en 2010, et à 26% en 2011. En somme, la proportion de ceux qui donnent n'augmente pas, leur générosité semble augmenter. C'est ce que nous constatons aussi en comparant l'évolution du nombre de foyers déclarant un don, et celle des montants correspondant : non seulement ils sont plus vigilants pour conserver et présenter leurs reçus fiscaux, mais ils sont plus généreux de surcroît.

Une confiance à géométrie variable

Cette enquête est très riche d'enseignements sur la proportion des Français qui font confiance aux associations et fondations faisant appel à la générosité publique, et sur les différents facteurs qui la favorisent et les différents freins qui la réduisent. En 2011, 44% des Français font plutôt confiance à ces organismes (en augmentation de 7 points par rapport à 2010), et 4% leur font tout à fait confiance (stable). Ce chiffre semble progresser en 2011, timidement car l'évolution ne porte que sur ceux qui sont plutôt confiants.

Il est frappant de constater que ces mêmes Français font davantage confiance aux associations de défense de consommateurs (83% contre 48%), tout comme ils estiment, dans une proportion de 80%, que les associations en général pourront jouer un rôle très important, dans la société de demain. Curieux concitoyens qui n'ont aucune hésitation lorsqu'il s'agit de s'appuyer sur une association de consommateurs qui va les aider, ou plus généralement sur un club de sport, une association de loisirs ou culturelle, mais qui soudain se cabrent lorsqu'il s'agit d'un soutien financier.

Certes, il ne s'agit pas du même type d'associations, qui dans un cas va les aider, et qui dans l'autre cas devra être soutenue... mais ceux qui estiment que les associations seront un atout majeur pour le lien social, et les projets d'une meilleure société, songeant ainsi forcément aussi aux associations à caractère social, devraient penser que les actions de ces associations ne se feront pas sans soutiens financiers.

Nous invitons le lecteur à prendre connaissance de toutes les facettes de cette enquête qui a le double mérite de la régularité et d'une très bonne adaptation des questions aux sujets qu'il faut traiter aujourd'hui, si l'on veut que la solidarité progresse dans les années qui viennent, plus encore quand les temps sont difficiles et que le repli sur soi est une tentation permanente.⁴¹

⁴¹ Comme nous le voyons en constatant que la proportion des donateurs ne progresse pas, tout comme la proportion des adhérents à une association, tout comme celle des bénévoles. Récemment en constatant que les bâtisseurs d'associations sont significativement moins nombreux depuis deux ans.

2. LES FRANÇAIS QUI DONNENT

Nous avons publié au mois de septembre 2011 une étude⁴² qui fait le point sur l'évolution de l'adhésion des Français aux associations, restant minoritaire depuis une dizaine d'années (45%) et sur l'évolution du nombre de bénévoles, de 10% en dix ans lorsque le nombre des associations a bondi de 20% au cours de la même période. Ces travaux, réalisés en lien avec notre Comité d'experts, se sont en particulier appuyés sur une enquête récente qui s'est révélée très précieuse.

⇒ Enquête BVA réalisée à la demande de la Direction de la Recherche, des Etudes, de l'Evaluation et des Statistiques du Ministère de l'Emploi et de la Solidarité. Elle a pour but de dresser un panorama des pratiques de la vie associative en France. Elle a été réalisée par téléphone auprès d'un échantillon représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus. 4011 personnes ont été interrogées du 25 octobre au 26 novembre 2010. L'équipe de R&S a été invitée par le ministère en charge de la vie associative, parmi d'autres experts, à procéder à l'analyse des résultats et à proposer des commentaires et des pistes de réflexion⁴³.

Dès lors que les résultats de cette enquête sont accessibles à plusieurs équipes, nous avons délibérément choisi trois axes qui correspondent bien à nos priorités et pour lesquels nous avons estimé pouvoir apporter notre contribution :

- Un point sur l'adhésion des Français aux associations et sur l'engagement bénévole,
- Un focus sur les barrières à lever pour élargir le cercle des adhérents, et par là-même celui des bénévoles,
- Une analyse des différentes démarches de solidarité des Français, lues au travers de leur appartenance ou non à une association.

On pourra donc lire dans cette publication le lien qu'il y a entre adhésion à une association et don de temps, tout naturel, mais aussi le lien nouvellement mis à jour entre adhésion et don de sang, tout comme entre adhésion et don en nature, et plus encore le lien entre adhésion et don d'argent. Ceci ne peut laisser indifférent les associations qui collectent auprès des Français.

C'est ainsi que l'on trouve une proportion plus forte de donneurs de sang parmi les adhérents à une association, quelle qu'elle soit, que parmi les non adhérents. Il en est de même, très nettement, pour ce qui concerne le don en nature. Nous avons étudié ce lien, génération par génération et, à titre d'exemple chez les 50-65 ans qui intéressent particulièrement les collecteurs, on compte 71% de personnes qui donnent en nature, parmi les adhérents à une association, quelle qu'elle soit, quand on n'en compte que 62% chez les non-adhérents.

S'agissant des donateurs, les résultats généraux de l'enquête confirment ce que l'on savait : un peu moins d'un Français sur deux (49,6%) donne de l'argent à des associations.⁴⁴ Il n'y a pas de différences entre hommes et femmes, d'autant plus que les dons se décident et s'effectuent souvent en couple. Mais pour aller plus loin, l'enquête permet d'observer comment se répartissent les donateurs, selon le montant annuel de ce qu'ils donnent aux associations, en fonction de très nombreux critères.

Très peu de différences entre les femmes et les hommes

Tableau 24 : Proportion et ventilation des donateurs, selon le genre

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
Hommes	49%	7%	22%	10%	12%	100%
Femmes	48%	7%	25%	10%	9%	100%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

⁴² <http://www.recherches-solidarites.org/etudes-thematiques/regards-sur-les-solidarites/>

⁴³ Avec nos remerciements à Yann DIEVRE, Sylvie BANOUN, Charles-Aymeric CAFFIN, Amandine HUBERT et Chantal BRUNEAU.

⁴⁴ La proportion tombe à un Français sur 4, dès lors qu'il s'agit de dons réguliers et significatifs (par chèque, virement ou Internet). Pour en savoir plus : *La générosité des Français* – Edition, 2010 – www.recherches-solidarites.org

Si la proportion de donateurs est sensiblement la même chez les femmes et les hommes, ces derniers consacrent des montants un peu plus élevés aux associations. Ils sont en effet 22% contre 19% chez les femmes à indiquer donner plus de 75 euros par an. On se gardera d'autant plus de commentaires complémentaires que les dons se font souvent en couple.

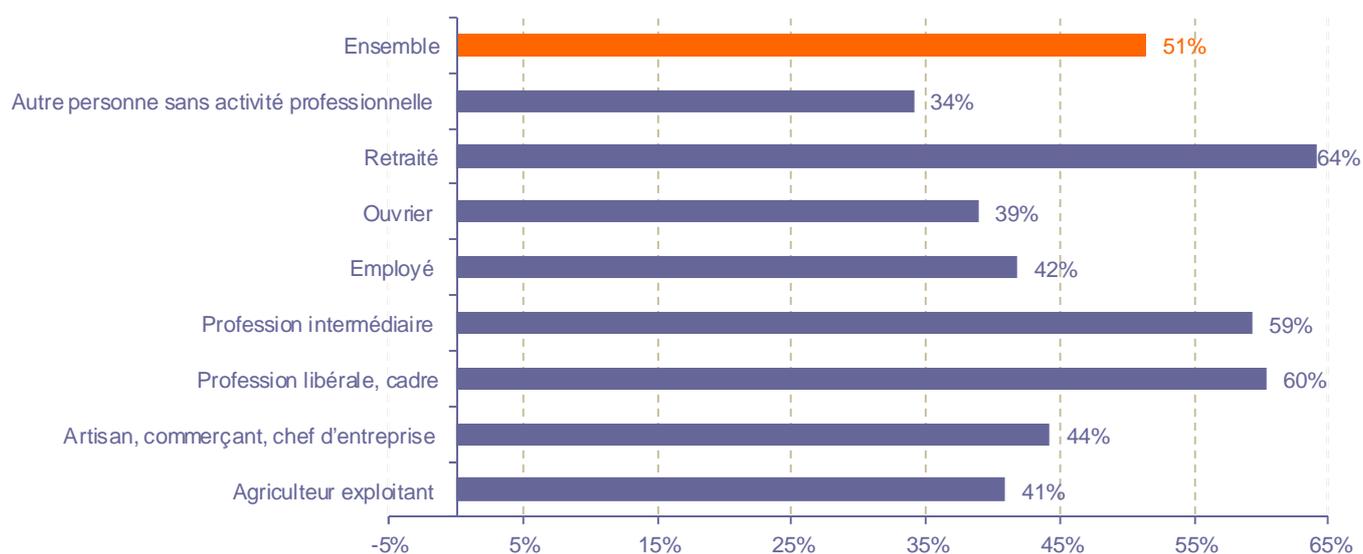
L'influence de l'âge

Sans revenir sur les informations présentées par ailleurs, montrant que la proportion des donateurs augmente avec les années, tout comme avec les moyens disponibles, de 34% chez les 18-24 ans à 67% chez les plus de 65 ans, rappelons que les contribuables de moins de 30 ans déclarent des dons représentant la même proportion de leurs revenus imposables que les donateurs aînés.

L'influence de la situation personnelle

Le graphique suivant présente la proportion de donateurs, évaluée en fonction de la situation personnelle des Français. Il ne révèle pas de surprises particulières, mais il permet de faire un point précis et actualisé de la situation, aujourd'hui.

Graphique 14 : Proportion de donateurs, selon la situation personnelle des Français



Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

Autour de la moyenne de 51%, ce sont les retraités qui présentent la proportion la plus forte (64%), qui est davantage liée à l'âge (67% chez les plus de 65 ans) qu'à la situation personnelle. Viennent ensuite les professions intermédiaires, puis les professions libérales et les cadres, autour de 60%.

Au-delà de cette présentation quantitative, il est utile de noter que les montants donnés varient aussi avec la situation personnelle : ainsi la proportion de Français donnant plus de 75 euros par an varie de l'ordre de 10% parmi les professions les plus modestes, jusqu'à 30% environ chez les cadres supérieurs et les retraités.

L'influence de la formation

Il y a généralement - et ce n'est pas toujours justifié – un lien entre la formation initiale et le métier exercé. C'est la raison pour laquelle nous examinons ici ces résultats très détaillés.

Tableau 25 : Proportion de donateurs parmi les Français, selon la formation initiale

Vous n'avez pas de diplôme	31%
Vous avez un certificat d'études primaires	50%
Vous avez un ancien brevet, un BEPC	56%
Vous avez un certificat d'aptitude professionnelle (CAP), un brevet d'enseignement professionnel (BEP)	47%
Vous avez un bac d'enseignement général	60%
Vous avez un bac d'enseignement technologique ou professionnel	41%
Vous avez un bac + 2 ans ou niveau bac + 2 ans (DUT, BTS, DEUG)	56%
Vous avez un diplôme supérieur (2ème, 3ème cycle, grande école)	65%
Ensemble	51%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

On pourra rapprocher ces résultats de ceux qui sont relatifs à la profession exercée. Il n'est pas question ici de dresser une quelconque hiérarchie : pour donner, il faut en avoir les moyens, d'une part, et il faut être sollicité par une association, ou pour le dire autrement, il faut se voir proposer un projet stimulant et concret par une association qui collecte.

La proportion des donateurs va de 30% environ, chez ceux qui n'ont pas de diplôme, et qui exercent généralement un métier modeste et faiblement rémunéré, à 65% chez ceux qui ont bénéficié d'une formation supérieure, et qui exercent généralement un métier d'encadrement bien rémunéré.

On notera toutefois, que les écarts sont moins importants du point de vue des montants que l'on donne : au regard de ce qu'ils gagnent en moyenne, les moins diplômés donnent un peu plus, et cela confirme ce que nous constatons régulièrement dans notre suivi des dons déclarés fiscalement. Les plus modestes sont réellement les plus généreux.

L'influence de la situation professionnelle

Le tableau suivant permet de présenter à la fois la proportion des donateurs, selon la situation professionnelle des Français, et la ventilation des montants donnés chaque année.

Tableau 26 : Proportion et ventilation des donateurs, selon l'activité professionnelle des Français

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
Travaille à temps plein	50%	8%	23%	10%	9%	100%
Travaille à temps partiel	51%	8%	23%	10%	7%	100%
Travaille de façon intermittente	64%	8%	16%	8%	4%	100%
Est à la recherche d'un emploi	65%	10%	16%	4%	6%	100%
N'exerce aucune activité professionnelle, étudiant(e)	59%	14%	17%	5%	5%	100%
N'exerce aucune activité professionnelle, retraité(e)	36%	4%	29%	14%	17%	100%
N'exerce aucune activité professionnelle, dans une autre situation	66%	5%	17%	4%	8%	100%
Ensemble	49%	7%	23%	10%	11%	100%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

Le lien est très clair entre l'emploi et la capacité de donner. Ainsi, celles et ceux qui en sont privés ou qui ne travaillent que de façon intermittente sont significativement moins nombreux à donner (35% environ, pour une moyenne de 49%), faute d'un revenu suffisant.

La situation d'étudiant correspond à une proportion de l'ordre de 40%, conforme à celle des 25-34 ans. Ils sont nombreux à donner, mais modestement, en fonction de leurs moyens disponibles : 14% donnent ainsi moins de 15 euros par an, soit deux fois plus que la moyenne.

Il est important de noter que le temps de travail n'intervient pas dans la propension à donner : que l'on soit à temps plein ou à temps partiel, la proportion est sensiblement la même, et la ventilation des dons ne se distingue, faiblement, que par la proportion de ceux qui donnent plus de 150 euros (9% contre 7%). Non seulement cette notion de temps de travail doit être croisée avec le niveau de rémunération, mais elle doit aussi intégrer le fait que beaucoup de temps partiels se situent au niveau de 80% ou 90%. Et pour être complet, indiquons aussi qu'il faut raisonner au niveau du couple, en matière de dons.

L'influence du niveau d'agglomération

Même si les données du tableau suivant doivent être lues en tenant compte des critères d'âge (plus élevé) et de niveau de rémunération (plus faible), en milieu rural par rapport aux zones très urbanisées, elles sont très intéressantes car elles peuvent permettre aux collecteurs de bien cibler leurs donateurs potentiels à l'échelle de chaque département. Ils pourront utilement recouper ces données avec celles que nous actualisons chaque année à cette échelle, grâce à notre coopération avec les services de Bercy.

Tableau 27 : Proportion et ventilation des donateurs, selon le niveau d'agglomération

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
Communes rurales	50%	7%	26%	10%	8%	100%
2 000 à 20 000 habitants	51%	7%	23%	9%	10%	100%
20 000 à 100 000 habitants	50%	7%	24%	8%	10%	100%
100 000 à 200 000 habitants	49%	8%	22%	10%	11%	100%
Plus de 200 000 habitants	42%	7%	22%	12%	17%	100%
Ensemble	49%	7%	23%	10%	11%	100%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

On ne note pas de différences significatives, selon le niveau d'agglomération, sauf pour ce qui concerne les zones les plus urbanisées, comptant plus de 200.000 habitants : les donateurs sont un peu plus nombreux (58% contre 51% en moyenne), et ils donnent un peu plus (29% plus de 75 euros, contre 21% en moyenne).

Les différences sont très faibles, par ailleurs dans la ventilation des montants, notamment entre les zones les plus rurales et les petites villes et les villes moyennes. Cela correspond à un certain équilibre qui se fait, entre les revenus un peu plus faibles pour ceux qui travaillent en milieu rural, au détriment du montant, et la présence de nombreux retraités, à l'avantage du montant.

L'influence de la région de résidence

Habituellement, les résultats des enquêtes présentant une ventilation régionale doivent être lus avec beaucoup de prudence, compte tenu des faibles effectifs interrogés. Dans le cas présent, très exceptionnel, le panel global de 4.011 personnes, quatre fois plus important que les échantillons habituels, autorise cette observation et permet des analyses précieuses. Il faut donc se réjouir de cette opportunité, les pouvoirs publics ayant ici très bien joué leur rôle d'appui à l'observation. Le tableau suivant présente des différences significatives entre les neuf inter-régions prises en compte.

Tableau 28 : Proportion et ventilation des donateurs, selon la région de résidence

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
Nord (Nord, Pas de Calais)	50%	11%	23%	9%	7%	100%
Bassin Parisien Est (Champagne-Ardenne, Picardie, Bourgogne)	51%	7%	22%	10%	10%	100%
Bassin Parisien Ouest (Haute Normandie, Basse Normandie, Centre)	49%	6%	26%	11%	9%	100%
Ouest (Pays de la Loire, Bretagne, Poitou-Charentes)	52%	7%	21%	11%	9%	100%
Sud-Ouest (Aquitaine, Midi-Pyrénées, Limousin)	53%	6%	25%	7%	8%	100%
Méditerranée (Languedoc-Roussillon, Provence Alpes Côte d'Azur)	49%	7%	23%	10%	11%	100%
Sud-Est (Rhône-Alpes, Auvergne)	49%	7%	24%	9%	11%	100%
Est (Lorraine, Alsace, Franche-Comté)	45%	9%	26%	9%	11%	100%
Région parisienne (Ile de France)	43%	7%	23%	11%	16%	100%
Ensemble	49%	7%	23%	10%	11%	100%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

Nous distinguerons trois groupes, selon la proportion de donateurs que l'on observe :

⇒ Deux secteurs présentent un nombre significativement plus élevé de donateurs, proportionnellement à leur population : la région Ile-de-France (57% de donateurs), en lien avec la caractéristique d'urbanisation, vue précédemment, et en lien aussi avec le niveau des revenus observés ; les régions de l'est de la France (Alsace – Lorraine – Franche-Comté), comportant 55% de donateurs, en lien avec le droit local d'Alsace Moselle, pour partie, mais aussi de par les caractéristiques de solidarité que l'on observe localement. Celles-ci s'expliquent en raison de l'histoire, mais aussi du climat plus rude qui provoque des réflexes d'entraide et de solidarité.

Du reste, dans le classement des régions que nous établissons chaque année, à partir des données transmises par les services de Bercy, l'Alsace arrive en tête, suivie de la Franche-Comté et de l'Ile-de-France, la Lorraine arrivant en 7^{ème} rang. Les deux constats, construits à partir de données complémentaires, se consolident mutuellement, au bénéfice de la connaissance.

⇒ Cinq secteurs se situent autour de la moyenne nationale, présentant une proportion de donateurs voisine de 50% : il s'agit de la région Nord Pas-de-Calais, du groupe Champagne-Ardenne, Picardie, Bourgogne, du groupe Normandie et Centre, et du Sud-Est de la France, comportant les régions Rhône-Alpes, Auvergne, PACA et Languedoc-Roussillon.

⇒ La façade atlantique est un peu en retrait, avec une proportion de 48% de donateurs, en Pays de la Loire, Bretagne et Poitou-Charentes (Ouest), et de 47% en Aquitaine, Limousin et Midi-Pyrénées (Sud-Ouest). Ces groupements de régions occultent des différences que nous constatons dans notre classement : c'est ainsi que dans l'Ouest, la Bretagne est en 6^{ème} position, et la région Poitou-Charentes en 16^{ème} position. De même, dans le Sud-Ouest, on distinguera la région Midi-Pyrénées (5^{ème}), des deux régions Limousin et Aquitaine, respectivement en 9^{ème} et 10^{ème} rang.

Pour illustrer ces constats, le tableau suivant reprend ce classement, établi à partir des déclarations de dons des contribuables imposables, et de leur proportion par rapport à l'ensemble des contribuables de chaque région.

Tableau 29 : Rang des régions en fonction de la proportion des foyers imposables déclarant un don

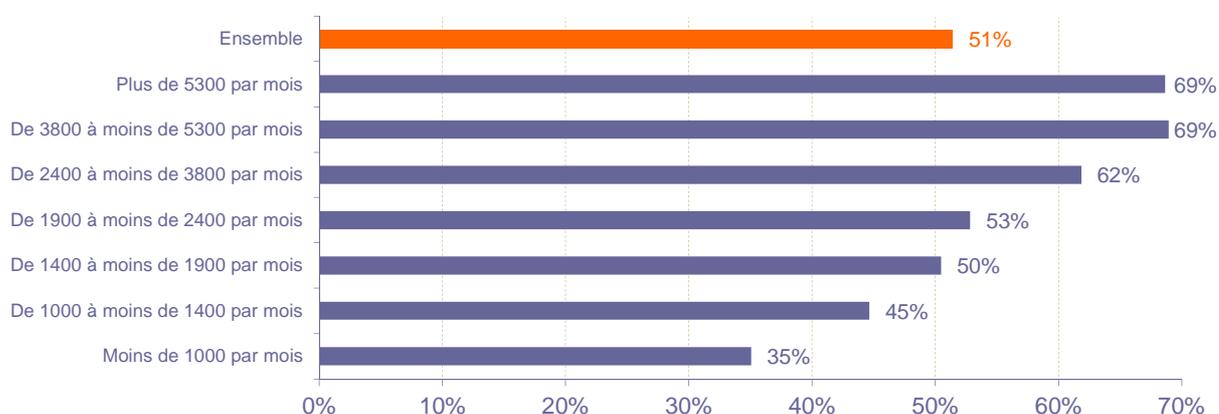
Région	Rang	Région	Rang
		Bourgogne	12
Alsace	1	Languedoc-Roussillon	13
Franche-Comté	2	Champagne-Ardenne	14
Ile-de-France	3	Basse-Normandie	15
Rhône-Alpes	4	Poitou-Charentes	16
Midi-Pyrénées	5	Nord Pas-de-Calais	17
Bretagne	6	Provence Alpes Côte d'Azur	18
Lorraine	7	Centre	19
Auvergne	8	Haute-Normandie	20
Limousin	9	Picardie	21
Aquitaine	10	Corse	22
Pays de la Loire	11	DOM	23

Source : DGFIP – Traitement R&S. Déclarations de revenus juin 2010 – Dons 2009.

L'influence du revenu

Précisons d'abord que ce résultat doit être pondéré par la notion de charges : en d'autres termes, à revenu comparable, une personne seule aura de plus grande capacité à donner qu'une personne mariée avec des enfants. Le tableau présente ces résultats qui seront donc lus avec prudence.

Graphique 15 : Proportion des donateurs, en fonction du revenu net mensuel, avant impôt



Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

Même si les Français disposant des plus faibles revenus sont les moins nombreux à donner de l'argent, on ne constate pas de corrélation au-delà, entre le montant mensuel et la proportion de donateurs. En témoigne la même proportion que l'on enregistre chez ceux qui gagnent entre 3.800 et 5.300 euros mensuels, et ceux qui gagnent davantage. Le tableau suivant complète cette approche, en montrant la ventilation des montants des dons. On remarque en revanche par ailleurs, une corrélation, tout à fait compréhensive, entre le niveau de revenu et la propension à répondre à cette question : plus on gagne – et plus on donne – et moins on s'abstient.

Tableau 30 : Proportion et ventilation des donateurs, selon le revenu net (en euros)

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
Moins de 1000 par mois	65%	7%	18%	5%	5%	100%
De 1000 à moins de 1400 par mois	55%	9%	25%	6%	5%	100%
De 1400 à moins de 1900 par mois	50%	7%	25%	11%	8%	100%
De 1900 à moins de 2400 par mois	47%	7%	25%	11%	10%	100%
De 2400 à moins de 3800 par mois	38%	9%	26%	13%	14%	100%
De 3800 à moins de 5300 par mois	31%	6%	25%	15%	22%	100%
Plus de 5300 par mois	31%	3%	15%	14%	37%	100%
Ensemble	54%	8%	26%	11%	12%	100%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

Ainsi, les montants sont également dépendant des revenus : la proportion de ceux qui donnent plus de 75 euros va de 10% chez les plus modestes, à 15% chez ceux qui disposent des revenus les plus élevés. Et on constate ici une nette différence entre les deux dernières tranches : les Français disposant d'un salaire situé entre 3800 et 5300 euros sont 22% à donner plus de 150 euros par an, toutes associations confondues, et ceux qui gagnent plus de 5.300 euros sont 37%.

L'influence de la pratique religieuse

Signalons d'abord que la question du don d'argent est encore un tabou chez certaines personnes : c'est ainsi que pour une moyenne de 3,5% d'abstention, la proportion est de 7,6% chez ceux qui ont une pratique religieuse régulière. Ceci posé, le tableau suivant permet de montrer l'influence de ce critère.

Tableau 31 : Proportion et ventilation des donateurs, selon la pratique religieuse

	Pas de dons	Moins de 15 Euros	15 - 75 Euros	75 - 150 Euros	150 Euros et plus	Total
Une pratique religieuse régulière	37%	7%	24%	11%	21%	100%
Une pratique irrégulière ou pas de pratique mais le sentiment d'appartenir à une religion	43%	8%	27%	10%	11%	100%
Ni pratique, ni sentiment d'appartenance	55%	7%	21%	9%	8%	100%
Préfère ne pas répondre	58%	9%	13%	6%	14%	100%
Ensemble	49%	7%	23%	10%	11%	100%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

La gradation est très nette : depuis ceux qui ont une pratique religieuse régulière, qui sont 63% à donner⁴⁵, dont 32% à donner plus de 75 euros, et ceux qui n'ont ni pratique, ni sentiment d'appartenance à une religion, et qui sont 45% à donner, dont 17% à donner plus de 75 euros par an.

Nous livrons cette information intéressante, mais nous avons conscience de devoir l'approfondir, en croisant le tri, selon ce critère, avec d'autres tris : il est en effet probable que pratique religieuse rime assez souvent avec bon niveau de formation et avec haut revenu ; il est certain que pratique religieuse rime assez souvent avec une moyenne d'âge un peu plus élevée. Un travail complémentaire est tout à fait réalisable à partir des résultats de cette enquête, sous réserve qu'il soit entrepris par notre équipe avec un partenaire intéressé, ne serait-ce que parce qu'il peut correspondre à un objectif précis et la recherche de piste d'action.

⁴⁵ Notamment aux églises.

L'influence d'autres critères

Sans aller trop dans le détail, et avec prudence car un critère n'est que rarement seul à discriminer un résultat, nous dirons que les personnes qui ont des enfants, quel que soit leur nombre, sont 46% à donner, contre 55% de celles qui n'ont pas d'enfant.

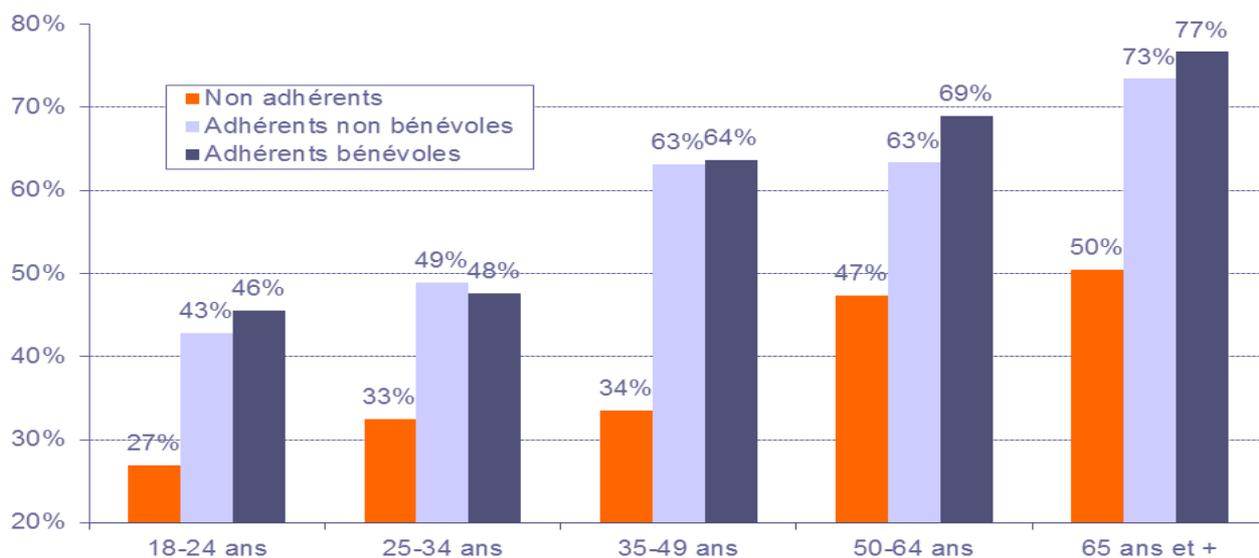
De plus, et cela mérite un travail complémentaire, de ce point de vue, à propos du bénévolat, on constate que les personnes qui ont un père bénévole ou dirigeant dans une association sont 62% à donner, contre 50% chez les autres. Et on ajoutera qu'à une décimale près, il y a la même différence et les mêmes valeurs, entre les personnes dont c'est la mère qui est bénévole ou dirigeante dans une association (62%), et les autres (50%).

Adhésion aux associations et don d'argent

Ce croisement permet de voir comment se situent respectivement les non-adhérents, les adhérents non bénévoles et les adhérents bénévoles, vis-à-vis de la générosité financière.

Le graphique suivant permet de voir à quel point la présence au sein d'une association, que ce soit en qualité d'adhérent ou en qualité de bénévole, est un facteur influent. En moyenne, on trouve 63% de donateurs parmi les adhérents, pour 39% seulement, parmi les non adhérents. Comment se décline cette différence selon les tranches d'âge ?

Graphique 16 : Proportion des Français indiquant effectuer des dons d'argent (1)



Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S. (1) Quel que soit le moyen et quel que soit le montant. Lecture : Parmi les Français de 18 à 24 ans, 27% de ceux qui disent n'adhérer à aucune association indiquent avoir effectué au moins un don au cours des 12 derniers mois. Cette proportion est de 43% parmi les adhérents non bénévoles et de 46% chez les adhérents bénévoles.

Pour toutes les tranches d'âge, la différence entre non adhérents et adhérents non bénévoles est significativement plus importante que celle qui sépare les bénévoles des autres adhérents. Cette caractéristique est au plus haut chez les 35-49 ans. On est naturellement tenté de penser qu'une large part de ces écarts peut s'expliquer par les différences sociales que l'on observe entre adhérents et non adhérents. Pour le vérifier, nous avons croisé la qualité des répondants avec leurs revenus, dans le tableau suivant.

Tableau 32 : Proportion des Français indiquant effectuer des dons d'argent selon les revenus mensuels (en %)

	Moins de 1400 euros	Entre 1400 et 2400 euros	Plus de 2400 euros
Non adhérents	32%	45%	51%
Adhérents non bénévoles	57%	56%	67%
Adhérents bénévoles	49%	59%	77%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S.

Dans chaque strate de revenu, le constat est le même : c'est la qualité d'adhérent qui fait la principale différence. On remarque même que chez les titulaires des plus petits revenus, la proportion de donateurs est plus importante chez les adhérents non bénévoles (57%) que chez les adhérents bénévoles (49%).

⇒ Manifestement, les adhérents constituent des donateurs potentiels plus faciles à convaincre et à fidéliser. En témoigne le Téléthon qui mobilise avec succès chaque année des milliers d'associations, partout en France, pour collecter sa « *recette annuelle* ». Les résultats de cette enquête, appuyés par ce bel exemple, donnent une piste intéressante aux autres associations qui collectent de l'argent pour solliciter de nouveaux donateurs.

Le comportement des donateurs, au regard des autres formes de solidarité

Les données disponibles dans cette enquête permettent de croiser un certain nombre de critères, et nous avons tenu à le faire ici, pour montrer que les donateurs font preuve de comportements qui se vérifient pour d'autres formes de solidarité. Le tableau suivant permet de voir comment ils se distinguent, au regard de l'adhésion à une association, comment ils s'engagent bénévolement, et comment ils pratiquent aussi les différents dons en nature (nourriture, vêtements, livres, jouets...).

Tableau 33 : Comportement des donateurs pour d'autres formes de solidarité

	Bénévoles (1)	Donateurs « non financiers » hors don du sang
Ensemble des Français	28%	62%
Ensemble des donateurs	35%	75%
Hommes	38%	71%
Femmes	32%	79%
18-24	25%	73%
25-34	28%	77%
35-49	40%	79%
50-64	40%	79%
65 ans et +	30%	66%

Source : Enquête BVA - 2010 – Traitement R&S. (1) Il s'agit des bénévoles dans une association ou dans une autre organisation (école, mairie, église, syndicat...). Lecture : Sur 100 Français, 28 sont bénévoles. Sur 100 donateurs, ils sont 35.

Ainsi, les donateurs adhèrent proportionnellement plus à une association, et le critère du montant du don – et avec lui la situation sociale – est particulièrement discriminant. Quand 28% environ des Français sont engagés dans une organisation⁴⁶, les donateurs sont 35%. Et cette proportion varie selon le sexe et l'âge.

Par ailleurs, les Français sont 62% à faire des dons en nature. C'est du reste parmi les personnes les plus modestes, en difficulté pour donner de l'argent ou de temps sous forme de bénévolat, que se trouvent beaucoup de ces donateurs. Et on trouve ici aussi une influence de la caractéristique de donateur : ils sont 75% à donner en nature, pour une proportion moyenne de 62%. La proportion des femmes est significativement plus importante que celle des hommes (79% contre 71%), ce qui n'étonnera pas les experts de ce sujet.

Cette forme de don fait un peu moins appel aux moyens financiers disponibles, et de ce fait la proportion varie assez peu en fonction de l'âge. Ce qui montre une fois encore que la solidarité est une qualité bien partagée par toutes les générations, et contrairement aux esprits chagrins, elle ne s'est pas perdue avec le temps.

⁴⁶ Cette proportion est de 36% lorsqu'on intègre le bénévolat informel, au-delà du cercle familial élargi. Selon les données de l'enquête IFOP - 2010 pour France Bénévolat.

3. LES CAUSES SOUTENUES PAR LES DONATEURS

La dernière enquête fouillée, concernant les préférences des donateurs français pour telle ou telle cause, remonte à l'année 2008. Elle a été réalisée par la Fondation de France et limitait les réponses des personnes interrogées à une seule cause. Il nous a donc semblé nécessaire de faire un nouveau point, sachant que quelques sujets de préoccupation ont largement évolué dans le temps, et aussi de permettre aux donateurs de choisir plusieurs causes, s'ils le désiraient.

A partir d'une base de plus de 1000 donateurs réguliers⁴⁷, représentatifs des donateurs français, nous pouvons aujourd'hui présenter des résultats significatifs, qui devraient être utiles aux associations qui collectent. Le tableau suivant présente à la fois les 11 types de causes proposées aux donateurs, et les critères de tri que nos résultats permettent.

Causes proposées	Critères de tri
Environnement	Région administrative
Culture – Sport – Loisirs	Genre
Droits de l'homme	Tranche d'âge
Education, formation	Imposable ou non imposable
Aide au développement	Moyens financiers disponibles
Santé	Montant annuel des dons
Recherche médicale	Connaissance du dispositif fiscal
Personnes en difficulté en France	Influence du dispositif fiscal
Actions pour catastrophes naturelles	Proportion des déclarations fiscales
Aide médicale internationale	Prévisions de dons fin 2011
Le soutien à la pratique d'une religion	Préférence du type de sollicitation

Source : Enquête *A l'écoute des donateurs* – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Onze types de causes étaient proposés aux donateurs, ils avaient la possibilité d'en choisir plusieurs, et il est intéressant d'indiquer qu'ils en ont choisi trois, en moyenne. N'oublions pas, en effet, que les deux tiers des donateurs réguliers (65%) consentent des dons à plus d'une association chaque année.⁴⁸

Quels sont les critères qui font varier le nombre de ces choix ?

Qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme, le nombre moyen de choix ne varie pas de façon significative. L'âge des répondants n'est pas très discriminant : le nombre de choix varie de 2,8, chez les moins de 29 ans, à 3,3, chez les plus de 70 ans.

Les moyens financiers disponibles, aux yeux des répondants eux-mêmes, contribuent à faire varier un peu plus le nombre de choix : depuis 2,3 chez ceux qui estiment disposer de moyens très limités, à 3,4 choix chez ceux qui estiment disposer de moyens très confortables.

C'est le critère relatif au montant moyen annuel des dons consentis qui s'avère le plus discriminant pour le nombre de causes choisies par les répondants : depuis 2 choix pour ceux qui donnent annuellement moins de 30 euros, jusqu'à 4 causes différentes chez ceux qui donnent plus de 1000 euros chaque année.

Et, de fait, c'est ce dernier critère qui intègre à la fois les moyens financiers disponibles, et le souhait de les partager un peu sous forme de dons consentis aux associations. Pour l'information complète des lecteurs, le tableau suivant croise la perception des moyens financiers disponibles et le montant moyen donné chaque année.

⁴⁷ Est considéré comme donateur régulier celui qui consent au moins un don par chèque, virement ou Internet, chaque année. Selon les résultats convergents des enquêtes sur le sujet, ils représentent moins de 25% des Français.

⁴⁸ Enquête Aldo 2008 – Recherches & Solidarités.

Tableau 34 : Montant annuel des dons en fonction des moyens disponibles perçus

Vous donnez annuellement :	Compte tenu de l'ensemble de vos charges, estimez-vous disposer de moyens financiers :				
	Très limités	Limités	Convenables	Très convenables	Ensemble
Moins de 30 euros	36%	11%	4%	1%	8%
Entre 30 et 45 euros	10%	15%	5%	2%	8%
Entre 46 et 75 euros	8%	14%	8%	2%	9%
Entre 76 et 150 euros	15%	22%	19%	6%	18%
Entre 151 et 500 euros	12%	22%	32%	30%	28%
Entre 501 et 1000 euros	3%	5%	16%	23%	13%
Plus de 1000 euros	1%	4%	11%	33%	11%
Ne souhaite pas répondre	14%	6%	4%	4%	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

La pyramide des dons se construit ici à partir de quatre strates de donateurs : ils sont environ 25% à donner jusqu'à 75 euros chaque année ; ils sont 18% à donner entre 76 et 150 euros : ils sont 28% à consentir entre 150 et 500 euros ; et ils sont 24% à donner plus de 500 euros.

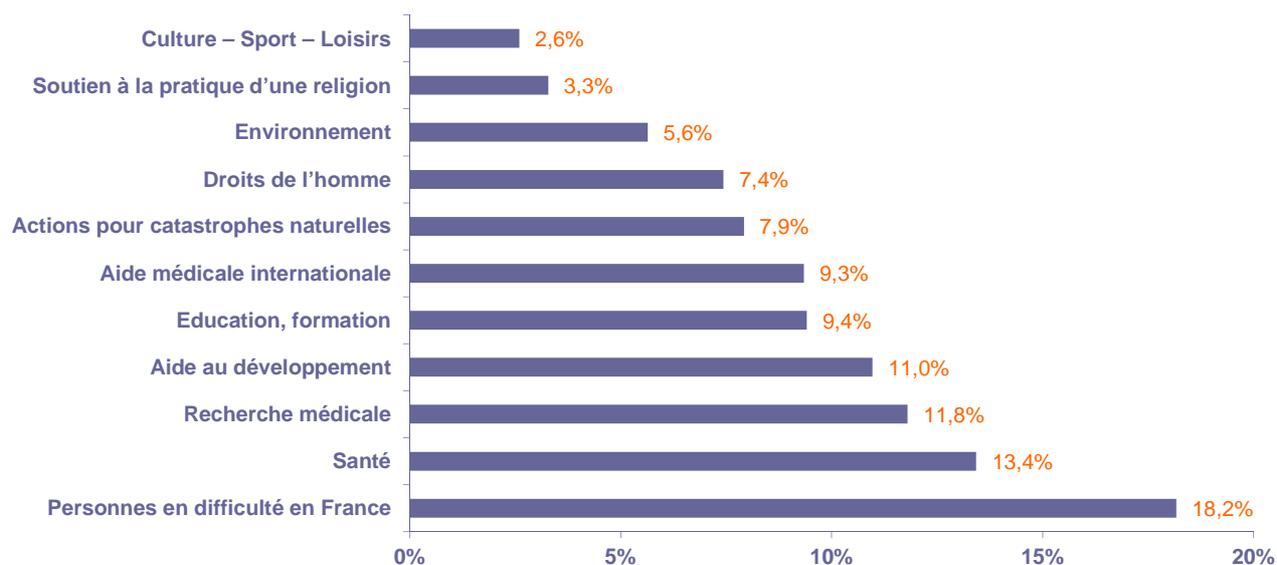
Le croisement entre les moyens financiers disponibles, compte tenu des charges du foyer, et le montant annuel des dons ne révèle pas de surprises significatives : il est du reste constant, au fil de nos enquêtes annuelles. On notera simplement qu'il se trouve 16% des donateurs aux moyens très limités, pour donner plus de 150 euros chaque année. D'un autre côté, on dénombre 11% des donateurs indiquant eux-mêmes disposer de moyens financiers très convenables, et donnant moins de 150 euros annuellement.

Il serait trop simple de taxer ces derniers de manque de générosité : il est possible qu'ils partagent leurs moyens avec des proches en difficulté, ou encore qu'ils soient encore peu convaincus par les associations qui collectent. Et cela nous semble plausible, dans la mesure où celles-ci tâtonnent encore pour ce qui concerne la prise en compte des grands donateurs potentiels, moins sensibles aux messages classiques, et plus attentifs aux échanges très directs et personnalisés qu'ils peuvent construire avec les associations.

La hiérarchie des causes soutenues

Précisons bien que chaque répondant pouvait choisir plusieurs causes, à sa convenance. Tous les choix ont été enregistrés, et la proportion, sur 100, du nombre de choix enregistrés par chaque cause figure dans ce graphique.

Graphique 17 : Les causes soutenues



Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités. Lecture : Parmi les donateurs, près de 6% choisissent l'environnement comme l'une des causes pour laquelle ils donnent de l'argent.

Par rapport à des enquêtes antérieures, pour lesquelles les mêmes causes avaient été proposées aux donateurs, mais avec l'obligation de n'en choisir qu'une seule, certaines causes ont été un peu sacrifiées. C'est ainsi que la culture, le sport, les loisirs, l'environnement et la défense des droits de l'homme obtenaient un score beaucoup

plus faible que dans le tableau ci-dessus : vraisemblablement correspondant à des choix de dons complémentaires à des dons plus importants consentis en faveur d'une cause jugée plus importante.

Il en est de même pour ce qui concerne la formation et l'éducation dont le score est un peu plus faible quand il faut trancher. Ainsi que pour l'action en faveur de catastrophes naturelles, qui a priori, ne revêtent pas un caractère permanent.

A la lecture du tableau, on ne sera pas étonné du faible score des secteurs de la culture, des sports et des loisirs qui ne comportent pas beaucoup d'associations qui recourent aux dons financiers. Ils s'appuient bien plus sur le bénévolat et les cotisations. De même, le soutien à la pratique d'une religion se limite aux pratiquants, dont on sait qu'ils ne sont pas si nombreux en France.

Le score émergent de l'environnement montre la percée de cette préoccupation dans l'opinion publique, dont on voit par ailleurs le résultat dans la collecte des associations concernées. Toutefois, le score est limité, dans la mesure où les gros bataillons de donateurs, situés au-dessus de 50 ans, ont encore une certaine réserve sur le sujet, comme on le verra dans l'influence du critère de l'âge.

Et ces bataillons, considérés comme *efficaces*, se groupent plus particulièrement sur les causes liées à la recherche médicale, à la santé et à l'aide aux personnes en difficultés, d'où leurs scores plus importants.

Une très faible différence entre hommes et femmes

Lorsque le nombre de causes n'est pas limité, les différences sont assez réduites. Les hommes sont proportionnellement un peu plus nombreux à choisir l'environnement, la culture, le sport et les loisirs, et le soutien à la pratique d'une religion.⁴⁹ Les femmes se montrent un peu plus sensibles aux causes liées à l'éducation et à la recherche médicale.

Une grande différence en fonction de l'âge

Le tableau suivant ventile horizontalement les donateurs en fonction de leur âge. On peut ainsi lire horizontalement la proportion de chaque génération sur laquelle peuvent compter les associations agissant pour une cause déterminée. Attention : ces résultats sont ceux de notre enquête et ils n'ont pas été pondérés en fonction de la proportion des donateurs de chaque génération.⁵⁰

Tableau 35 : Causes soutenues selon l'âge des donateurs

	Ensemble	< 30 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans	≥ 70 ans
Personnes en difficulté en France	18%	13%	16%	20%	20%	19%	20%
Santé	13%	14%	15%	13%	15%	13%	10%
Recherche médicale	12%	11%	11%	13%	12%	12%	15%
Aide au développement	11%	11%	11%	11%	10%	12%	11%
Education, formation	9%	9%	9%	10%	9%	10%	9%
Aide médicale internationale	9%	10%	11%	11%	9%	8%	8%
Actions pour catastrophes naturelles	8%	6%	10%	7%	7%	7%	10%
Droits de l'homme	7%	8%	7%	6%	9%	8%	5%
Environnement	6%	12%	7%	6%	3%	4%	4%
Le soutien à la pratique d'une religion	3%	1%	2%	1%	4%	4%	8%
Culture – Sport – Loisirs	3%	4%	2%	1%	3%	3%	2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête *A l'écoute des donateurs* – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités. Lecture : Sur 100 donateurs de moins de 30 ans, on en trouve 13 choisissant l'aide aux personnes en difficulté en France, 14 la santé et 12 l'environnement.

⁴⁹ Il est possible que ce soutien s'effectuant le plus souvent en famille, le résultat soit influencé par le genre du signataire des chèques.

⁵⁰ Ceci peut naturellement être réalisé par notre équipe, mais dans le cadre d'une coopération spécifique avec un partenaire intéressé, et dans un objectif précis à définir en commun.

La proportion des choix portant sur l'aide des personnes en difficultés, en France, augmente sensiblement jusqu'à 40 ans et se stabilise ensuite. Les causes liées à la santé mobilisent entre 13% et 15% des donateurs, selon l'âge, à l'exception des plus de 70 ans, dont on voit qu'ils se tournent plus que les autres vers la recherche médicale (15%).

L'aide au développement, ainsi que l'éducation, ne présentent pas de variations d'intérêt significatives en fonction de l'âge. Le soutien à l'aide internationale faiblit un peu au-delà de 50 ans, quand l'action pour catastrophes naturelles mobilise significativement davantage les trentenaires, ainsi que les donateurs les plus âgés. Viennent ensuite deux causes dont le mouvement est exactement inverse : descendant en fonction de l'âge, concernant l'environnement, et ascendant pour le soutien à la pratique d'une religion.

L'influence des moyens financiers disponibles

Le tableau suivant permet de voir comment se répartissent les donateurs d'un même niveau de moyens disponibles perçus. Attention : Ces résultats sont ceux de notre enquête et ils n'ont pas été pondérés en fonction de la proportion des donateurs de chaque strate de moyens disponibles.⁵¹

Tableau 36 : Causes soutenues selon les moyens ressentis

Causes proposées	Ensemble	Vous disposez de moyens financiers			
		Très convenables	Convenables	Assez limités	Très limités
Personnes en difficulté en France	18%	18%	18%	19%	18%
Santé	13%	11%	13%	14%	16%
Recherche médicale	12%	11%	11%	14%	13%
Aide au développement	11%	12%	12%	9%	8%
Education, formation	9%	7%	10%	8%	10%
Aide médicale internationale	9%	12%	9%	9%	7%
Actions pour catastrophes naturelles	8%	9%	8%	8%	5%
Droits de l'homme	7%	9%	7%	8%	9%
Environnement	6%	5%	5%	6%	9%
Le soutien à la pratique d'une religion	3%	5%	3%	3%	2%
Culture – Sport – Loisirs	3%	2%	3%	2%	3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

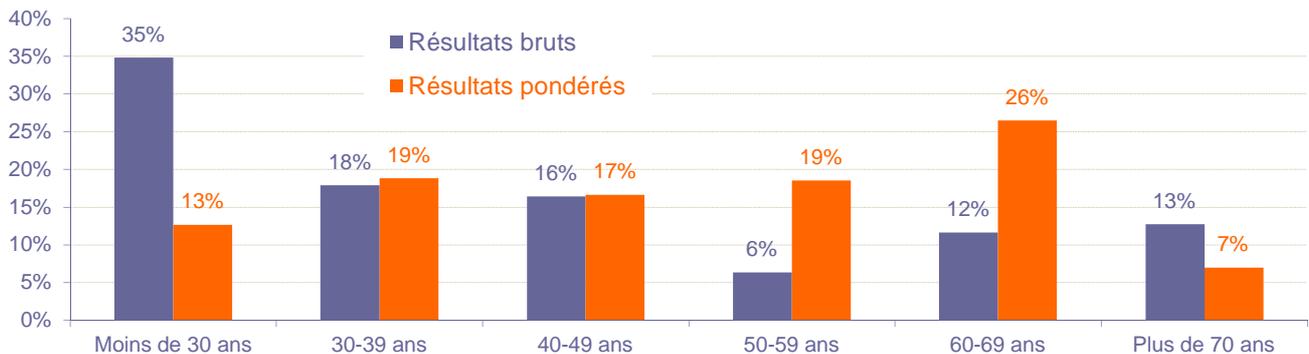
Ce critère de confort financier perçu par les donateurs eux-mêmes, compte tenu de leurs charges, est discriminant pour certaines causes. Ainsi, proportionnellement, on s'intéresse d'autant plus à la cause santé et à la recherche médicale que l'on a des moyens limités. Inversement, l'aide au développement et l'aide médicale internationale vont de pair avec des moyens financiers convenables, voire très convenables. Dans le domaine de l'environnement, la proportion de 9% de donateurs aux moyens très limités, correspond à des jeunes sans très grands moyens, mais qui peuvent être des militants actifs, donnant de leur temps.

⁵¹ Ceci peut naturellement être réalisé par notre équipe, mais dans le cadre d'une coopération spécifique avec un partenaire intéressé, et dans un objectif précis à définir en commun.

Des pyramides de donateurs caractéristiques de chaque cause

Méthodologie : Cette présentation des résultats de l'enquête, qui met l'accent sur les causes, aura certainement retenu l'attention des collecteurs. Elle nécessite un prolongement que nous proposons de présenter ici sur le sujet précis de l'environnement. L'enquête montre qu'il s'agit là d'une cause qui motive plus ou moins les donateurs selon leur âge. Pour une lecture « utile » de ce paramètre, il est important pour les collecteurs de tenir compte de la façon dont se répartissent les donateurs. D'où le graphique ci-dessous qui présente d'une part la répartition par âge des donateurs qui déclarent soutenir l'environnement (résultats bruts) et d'autre part, cette répartition tenant compte du poids de chaque génération parmi les donateurs (résultats pondérés).

Graphique 18 : L'exemple de l'environnement



Source : Enquête *A l'écoute des donateurs* – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités. Lecture : Les résultats de notre enquête montrent que 35% des donateurs qui choisissent l'environnement ont moins de 30 ans. Si on pondère ce résultat en le rapportant à la proportion des moins de 30 ans qui sont donateurs en France, on parvient à 13%.

Ainsi, la pyramide des âges, réalisée à partir des résultats bruts de notre enquête, montre une forte proportion de donateurs de moins de 30 ans, faiblissant ensuite avec l'âge, mais remontant à partir de 60 ans. Il n'est pas indifférent de constater ainsi que ces donateurs, vraisemblablement sous l'influence de l'arrivée des petits-enfants, pour l'avenir desquels on va se préoccuper, se mobilisent relativement.

Si l'on fait le cumul brut de ces donateurs de plus de 60 ans, on parvient à un pourcentage de 25% (12% + 13%) qui n'est déjà pas négligeable. Mais si l'on affecte à chaque tranche d'âge le poids qu'elle représente dans la réalité, comme on peut le voir dans le graphique, on parvient exactement au tiers des donateurs (26% + 7%). Et il n'est pas certain que les associations qui collectent en faveur de l'environnement aient réellement conscience du fait que, parmi leurs donateurs, un sur trois a plus de 60 ans.

Inversement, si parmi les répondants, 35% des donateurs ont moins de 35 ans, après pondération, pour tenir compte de leur poids réel parmi l'ensemble des donateurs, ils ne représentent que 13% des donateurs d'une association agissant dans ce domaine.

Aussi, celle qui communique exclusivement en direction des plus jeunes, et sous une forme qui peut rebuter les plus de 60 ans, laissera à d'autres associations ces donateurs potentiels qui sont en grand nombre. Ceci nous conduit à préciser ici que les associations connaissent assez peu leurs donateurs, en dépit d'études et de techniques sophistiquées observant la répartition des dons, et de leur fréquence, ainsi que celle des donateurs.⁵² De même, la notion de repérage des âges à partir des prénoms des donateurs nous semble aussi coûteuse qu'inefficace.⁵³

Cette méconnaissance des donateurs est aujourd'hui un handicap important pour nombre d'associations, comme le souligne Anne Legrand professionnelle du sujet, au sujet d'une faible collecte en faveur de la corne de l'Afrique : « Soit les associations connaissent les raisons de la récalcitrance des donateurs, et elles sont fautives de développer une communication qui ne lève pas les freins à la générosité des donateurs, soit elles n'en connaissent pas les raisons, et elles sont tout aussi fautives de ne pas s'être dotées d'un panel de donateurs que l'on peut sonder avant de lancer une communication de crise. Rien ne se met en place de ce point de vue, alors qu'avec Internet il est aujourd'hui assez simple de monter un système de sondage sans que cela coûte une fortune, et alors que les donateurs sont volontaires ».⁵⁴

⁵² Sous forme de data mining.

⁵³ Nous avons eu l'occasion d'interroger un millier de donateurs d'une grande association nationale, par téléphone, et nous avons été effarés de constater entre 75% et 85% d'erreurs chez les moins de 70 ans, entre l'âge estimé d'après les prénoms et l'âge réel des donateurs.

⁵⁴ Extrait de la revue de l'AFF – n°28 Octobre 2011.

Nous ne pouvons que souscrire à cette déclaration, et confirmer que non seulement les donateurs sont volontaires pour s'exprimer, mais que de surcroît ils sont heureux de prendre la parole, notamment pour indiquer leurs attentes, leurs satisfactions et leurs déceptions. Les cinq vagues de notre enquête *A l'écoute des donateurs* (ALDO), le confirment largement.

4. QUAND LES DONATEURS S'EXPRIMENT

Les principaux enseignements des vagues précédentes

Cinq vagues d'enquêtes ont été réalisées depuis juin 2008, et cette démarche « A l'écoute des donateurs » (ALDO), a permis de dialoguer avec plusieurs milliers de personnes donnant régulièrement de l'argent aux associations. Les questionnaires, soigneusement préparés en lien avec notre Comité d'experts, et notamment avec des fins connaisseurs de ces sujets, ont comporté des questions récurrentes, notamment pour ce qui concerne les pronostics de dons, mais aussi des questions qui ont varié chaque année, nous donnant ainsi une foultitude d'informations précieuses.

Nous savons ainsi qu'ils sont fidèles à une association dans une proportion de 70%, et que plus ils avancent en âge, plus ils apportent du soin à construire leurs dons : 77% des donateurs de plus de 60 ans se considèrent comme « *des donateurs fidèles, organisés et engagés* ». Ceci est précieux pour les collecteurs, qui peuvent ainsi tabler sur un noyau dur de donateurs sur lesquels ils peuvent compter.

Pour autant, les associations doivent savoir qu'elles devront partager un grand nombre de donateurs : seulement 14% des donateurs, en moyenne, limitent leur soutien à une seule association, le plus souvent sur la durée. Ce sont plus particulièrement les plus jeunes et les personnes qui disposent de moyens limités. La proportion des donateurs qui aident régulièrement, et fidèlement plusieurs associations est de 43%. Ajoutons 12% des donateurs qui donnent régulièrement à une association précise, et qui donnent en outre à d'autres associations qui peuvent changer. Enfin, 24% des donateurs vagabondent entre plusieurs associations, sans véritable régularité. Preuve complémentaire du fait que les donateurs savent très bien comment se pratique leur générosité : ils ne sont que 6% à ne pas se prononcer sur ce sujet.

Parmi les jeunes générations, sont de plus en plus nombreux ceux qui utilisent les nouvelles technologies pour donner : au cours des seuls premiers mois de 2010, par exemple, notamment à l'occasion du drame d'Haïti, la proportion de ceux qui ont donné par Internet a augmenté de 12% et la proportion de ceux qui ont donné par SMS a progressé de 33%.

Par ailleurs, les donateurs ne veulent ni remerciements ni cadeaux, mais des informations en retour, concernant les actions menées par les associations qu'ils soutiennent, et des informations financières. Ils pourraient être dissuadés de donner par un excès de sollicitations : c'est le cas pour 32% des donateurs. Ils sont de plus en plus légitimement exigeants, en contrepartie de leur fidélité : pour donner à une association, 70% des donateurs attendent impérativement une présentation claire de ses valeurs et de ses missions. Ils avaient également rejeté toute notion de « pot commun », avancé il fut un temps, dans une proportion de 67% chez ceux qui donnent plus de 1000 euros chaque année.

Les causes oubliées

On sait que nombre de donateurs se sont mobilisés en faveur des sinistrés de l'Asie, fin 2004 et début 2005 : 35% des donateurs réguliers ont ainsi réagi, en ajoutant leur don à ceux qu'ils consentaient habituellement pour les causes qu'ils défendent. On sait moins qu'ils ont été sensiblement aussi nombreux pour se mobiliser en faveur d'Haïti, début 2010.⁵⁵

De même, la tempête Xynthia a mobilisé 8% des donateurs (10% en Poitou-Charentes), selon l'enquête réalisée par Recherches & Solidarités, mais ils n'ont été que 3% à répondre aux sollicitations en faveur du tremblement de terre intervenu au Chili, quelques semaines après celui d'Haïti.

Dans notre enquête de l'automne 2011, nous sommes revenus sur quelques sujets de dure actualité. Le tableau suivant montre la mobilisation des donateurs selon l'âge, pour quatre causes différentes.

⁵⁵ Il y a deux différences dans l'approche des deux collectes correspondantes : pour le Tsunami, nombre de nouveaux donateurs se sont mobilisés (10% des Français ont donné pour la première fois), ce qui a été moins net en 2010. Par ailleurs, la collecte pour l'Asie s'est concentrée entre quelques grosses associations, ce qui a facilité le recensement, très approximatif toutefois, des sommes collectées, alors que des milliers d'associations ont fait un appel au don en faveur d'Haïti.

Tableau 37 : Parmi les évènements suivants, quels sont ceux qui vous ont encouragé à donner ou à donner plus ? (plusieurs réponses possibles)

	Ensemble	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	30 - 45 euros	46 - 75 euros	76 - 150 euros	151 - 500 euros	501 - 1000 euros	Plus de 1000 euros
La catastrophe survenue au Japon en mars 2011	10%	5%	11%	12%	9%	8%	7%	14%
La famine qui s'est aggravée ces derniers mois dans la Corne de l'Afrique	28%	14%	22%	27%	23%	26%	34%	40%
L'augmentation de la pauvreté et de la précarité en France	42%	35%	33%	41%	33%	43%	43%	54%
Les évènements intervenus au sud de la méditerranée (Tunisie, Algérie, Egypte, Libye)	4%	-	4%	3%	3%	4%	1%	7%
e - Aucun des évènements ci-dessus	41%	58%	51%	39%	45%	45%	42%	29%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Précisons d'abord que plus d'un donateur modeste (moins de 45 euros annuels) sur deux est resté mobilisé par l'association à laquelle il donne habituellement, et n'a pas pu faire un effort complémentaire pour l'une des causes proposées. Précisons également que cette enquête, réalisée en octobre 2011, s'est située avant les dons de fin d'année que nombre de donateurs réservent traditionnellement pour des causes bien précises.

Pour l'ensemble des donateurs, c'est l'augmentation de la pauvreté et de la précarité en France qui a encouragé le plus souvent à donner : cette proportion moyenne de 42% varie de 35% chez les plus petits donateurs qui ont tenu à se mobiliser, à 54% chez les donateurs de plus de 1000 euros. La catastrophe survenue au Japon, pays jugé en capacité de subvenir lui-même à ses besoins, a mobilisé tout de même 10% des donateurs.

Compte tenu du caractère très particulier des événements du Maghreb, et vraisemblablement du très petit nombre d'associations qui ont engagé des collectes dans ce domaine, la proportion des donateurs n'est que de 4%. Sur ce thème, et pour ce type de cause, les dons ont été consentis en fonction des proximités des personnes concernées, avec des proches victimes des différents mouvements qui se sont développés.

Il était également important de vérifier comment les Français se sont engagés pour aider les habitants de la corne de l'Afrique, victimes d'une famine sans précédent, dont on a commencé à parler au cœur de l'été, souvent en pure perte. L'IFOP a réalisé en août 2011, une enquête pour le compte de l'agence Limite, et observé que 12% des donateurs avaient donné de l'argent pour cette cause. La presse s'est fait l'écho, à la fois de l'aggravation de cette catastrophe humanitaire, et du faible retentissement qu'elle avait auprès des Français, en termes de solidarité. Elle interpellait aussi les associations, s'étonnant de leur faible mobilisation.

De ce point de vue, comme tous les Français, les collecteurs prennent un peu de repos bien mérité au cœur de l'été, et que même en revenant d'urgence, ils n'ont pu improviser en quelques jours une campagne de collecte avec la rigueur nécessaire. Ils ont été d'autant plus prudents que la Cour des Comptes, parfois avec excès, leur reproche de ne pas utiliser strictement les fonds récoltés dans des délais rapides et pour la cause ayant donné lieu à l'appel de dons.

Précisons aussi qu'une action de soutien dans des pays d'Afrique nécessite, soit le savoir-faire très précis des associations d'urgence humanitaire, soit une présence continue sur place, permettant une bonne connaissance du terrain et des interlocuteurs efficaces, soit l'envoi d'une mission d'évaluation permettant de décider des actions que l'association pourra mener.

En tout état de cause, il était nécessaire, en dépit de l'urgence du sujet, et de l'impatience des media, de se livrer à une préparation sérieuse de la démarche conduisant à l'appel à la générosité du public. C'est ce qui a été fait, de telle sorte que lors de notre enquête d'octobre auprès des donateurs, nous avons enregistré une proportion de 28% de donateurs mobilisés. Nous ne sommes certes pas aux niveaux exceptionnels du Tsunami ou d'Haïti (35%), et les dons moyens n'ont sans doute pas été aussi importants. Mais, renvoyant la balle aux media, nous dirons que leur mobilisation n'a pas été non plus à la même hauteur, et de très loin.

Selon les différents tris que permettent nos enquêtes, notons que les moins de 30 ans se sont davantage mobilisés (30%), de même que les plus de 70 ans (33%). De même, les donateurs se sentant concernés par les questions d'éducation, par les droits de l'homme et par le développement des pays en difficulté, ont été proportionnellement plus nombreux à répondre présents : respectivement 38%, 40% et 42%. Et on ne sera pas étonné que les donateurs fidèles des associations urgentistes comme Médecins Sans Frontières ou Action Contre la Faim, toujours mobilisés pour intervenir à l'occasion de catastrophes naturelles, aient été 66% à se mobiliser.

Pronostics pour la fin de l'année

Comme chaque année, depuis trois ans, nous demandons aux donateurs réguliers comment ils envisagent de calibrer leurs dons de fin d'année (près de 80% des dons sont effectués à cette période pour certaines associations), par rapport à ceux de l'année 2010. Le résultat est assez encourageant et il est présenté dans le tableau suivant.

Tableau 38 : Dans le contexte actuel, vous pensez que, d'ici la fin de l'année, vous donnerez :

	Ensemble	Moyens financiers			
		Moyens financiers très convenables	Moyens financiers convenables	Moyens financiers assez limités	Moyens financiers très limités
Beaucoup plus que les autres années	2%	4%	2%		1%
Un peu plus que les autres années	14%	26%	14%	4%	8%
A peu près comme les autres années	56%	62%	64%	48%	43%
Un peu moins que les autres années	6%	0%	4%	12%	9%
Beaucoup moins que les autres années	2%	2%	1%	4%	4%
Contrairement à l'an passé, vous ne donnerez pas	5%	-	1%	9%	16%
Vous n'êtes pas encore en mesure de le dire	10%	2%	12%	15%	13%
Vous ne souhaitez pas répondre	4%	3%	2%	7%	6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités.

Autour des 56% de donateurs qui pensent reconduire à peu près le montant de leurs dons de fin d'année, 16% espèrent donner plus, et 13% pensent que compte tenu de leurs moyens, ils seront conduits à réduire un peu ce montant, voire à ne plus donner du tout (5%). Près de 15% des donateurs ne pouvaient pas encore répondre au moins d'octobre, au moment de l'enquête : ce qui s'explique tout à fait par les impondérables qu'ils ne peuvent maîtriser.

Lorsque l'on observe les réponses, selon les strates d'aisance financière, on ne sera pas étonné de constater la corrélation habituelle : ainsi, la proportion de ceux qui pensent donner plus varie de 30%, chez ceux qui disposent de moyens très convenables, à une proportion bien plus faible chez ceux dont les moyens sont limités.

On sera frappé par la forte proportion de 8% des donateurs dont les moyens sont très limités, et qui pensent faire tout de même un petit effort. On retrouve ici la caractéristique selon laquelle les personnes modestes, côtoyant de plus près les difficultés des autres, y sont sensibles en dépit de budgets limités. Pour autant, à l'impossible nul n'est tenu, et c'est la raison pour laquelle 4% des plus modestes donneront moins et 16% ne pourront sans doute plus donner.

Si l'on prend en compte la proportion moyenne des 16% des donateurs qui pensent donner plus, en cette fin d'année, on peut examiner sa variation en fonction des autres critères : ainsi, elle est un peu plus forte chez les hommes (19%) que chez les femmes (14%), et elle varie de 12% chez les moins de 40 ans, à 23% chez les plus de 70 ans. Si l'on prend en compte les montants annuels de dons, on n'est pas surpris de constater que cette proportion va crescendo de moins de 5% parmi ceux qui donnent moins de 75 euros à 32% chez ceux qui donnent plus de 1000 euros, précieuse information pour les collecteurs.

Enfin, s'agissant des causes soutenues, les variations de cette proportion dépendent bien évidemment des moyens disponibles dans chacun des segments : ainsi, les plus faibles proportions se trouvent dans les domaines de la culture, des sports et des loisirs, et dans celui des droits de l'homme, sachant que les sollicitations ont été déjà fortes cette année de ce point de vue. Et les proportions les plus fortes, au-dessus de 20%, se trouvent dans l'aide des personnes en difficulté, avec en particulier les dons en faveur des Restos du cœur, de la Croix-Rouge, du Secours Catholique et du Secours Populaire, à l'occasion de leurs traditionnelles collectes de toute fin d'année.

Dès lors que la même question est posée chaque année, il est intéressant de montrer quelques différences, par rapport aux réponses de l'enquête 2010. Un tableau comparatif permet de montrer que le résultat est légèrement meilleur, de même qu'il avait été meilleur en 2010, par rapport à une année 2009 particulièrement tendue.

Tableau 39 : Dans le contexte actuel, vous pensez que, d'ici la fin de l'année, vous donnerez :

	Ensemble des donateurs		Moyens très convenables		Moyens convenables	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Beaucoup plus que les autres années	1%	2%	1%	4%	1%	2%
Un peu plus que les autres années	8%	14%	20%	26%	8%	14%
A peu près comme les autres années	56%	56%	69%	62%	66%	64%
Un peu moins que les autres années	10%	6%	3%	0%	10%	4%
Beaucoup moins que les autres années	3%	2%	0%	2%	2%	1%
Contrairement à l'an passé, vous ne donnerez pas, faute de moyens	4%	5%	0%	0%	0%	1%
Vous n'êtes pas encore en mesure de le dire	16%	10%	6%	2%	11%	12%
Vous ne souhaitez pas répondre	4%	4%	1%	3%	1%	2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Si la proportion des donateurs envisageant de donner à peu près comme l'an passé n'a pas varié, à 56%, il n'en est pas de même pour celle des donateurs qui envisagent de donner un peu plus, qui passe de 8% à 14%, et de celle des donateurs qui envisagent de donner beaucoup plus, passant de 1% à 2%.

Il est intéressant de noter que les catégories les plus favorisées, disposant de moyens très convenables ou convenables, sont manifestement mieux orientées cette année. C'est ainsi que 4% des premières indiquent souhaiter donner beaucoup plus. En dépit de la traditionnelle marge d'erreur inhérente à ce type d'enquête, ce résultat est encourageant. De même que sont encourageantes la progression de 6 points pour les plus à l'aise, et celle de 6 points également pour ceux qui disent disposer de moyens convenables, semblant décidés à donner un peu plus.

La question délicate des sollicitations

Cette question est posée régulièrement, et régulièrement une majorité de donateurs souhaitent donner spontanément : tous les collecteurs savent que c'est un vœu pieux, et que sans sollicitations les dons ne sont que très rarement au rendez-vous. La nature humaine est ainsi faite, la stimulation est indispensable, dans ce domaine comme dans bien d'autres. Le tableau suivant présente l'ensemble des choix exprimés en 2011.

Tableau 40 : Vous préférez être contacté par une association :

	Répartition en pourcentage
Plutôt par courrier	35%
Plutôt par téléphone	0%
Plutôt par courriel	21%
Plutôt par SMS	1%
Dans la rue (en dehors des quêtes annuelles de la Croix-Rouge, de l'Ordre de Malte, des Papillons blancs)	1%
Vous préférez donner spontanément et ne pas être contacté par une association	40%
Non réponse	2%
Total	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Le courrier a encore une certaine côte, en dépit de la montée en puissance progressive du courriel : on ne sera pas étonné de constater que pour ce dernier, la proportion est de près de 40% chez les moins de 40 ans, contre 18% entre 50 et 70 ans, et 9% au-delà. S'agissant des montants donnés chaque année, le critère est également discriminant, avec une proportion en cloche, montant jusqu'à un montant situé entre 75 et 150 euros, et descendant au-delà, ici encore sous l'effet de l'âge.

La sollicitation par SMS est peu prisée, ne perçant pas non plus chez les plus jeunes. La collecte de rue, prévue pour convaincre de jeunes donateurs d'accepter jusqu'à un prélèvement automatique en faveur d'une association, est quelque peu appréciée chez les moins de 40 ans (entre 2% et 4% de choix), et en corollaire chez ceux qui donnent peu, et chez ceux qui choisissent l'environnement ou la formation comme thème de prédilection.

L'appel téléphonique ne trouve grâce qu'auprès de quelques donateurs de moins de 30 ans, s'intéressant à l'environnement, mais dans une proportion infinitésimale. Compte tenu du fait que beaucoup d'associations ont régulièrement recours à cette technique, considérant qu'elle produit des résultats positifs auprès de ceux qui sont appelés, nous avons voulu pousser un peu plus loin l'investigation, de manière à voir si des effets indirects ne viendraient pas atténuer, voire contredire ces résultats.

En poussant un peu plus loin les donateurs dans leurs retranchements, et en revenant spécifiquement sur le sujet, nous sommes parvenus à « arracher » 2% de réponses positives. Elles sont présentées dans le tableau suivant, exprimé selon le montant des dons, puisque tel est le seul indice sur lequel les associations peuvent s'appuyer correctement. Encore faut-il rappeler que sont mentionnés ici les montants annuels, toutes associations confondues.

Tableau 41 : Que pensez-vous des campagnes de collecte de don par téléphone ? (Une seule réponse)

	Ensemble	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	30 - 45 euros	46 - 75 euros	76 - 150 euros	151 - 500 euros	501 - 1000 euros	Plus de 1000 euros
Personnellement, cela vous convient	2%	3%	0%	5%	2%	2%	2%	0%
Personnellement, cela ne vous convient pas	92%	89%	89%	89%	88%	95%	93%	95%
Vous n'avez pas d'avis sur la question	5%	6%	11%	5%	10%	3%	2%	4%
Non réponse	1%	2%	0%	2%	0%	0%	3%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Il n'est pas très aisé de tirer des conclusions des réponses positives, si ce n'est que les associations n'ont pas intérêt à appeler les grands donateurs, sauf pour les remercier, et si possible par des professionnels maison, en évitant les *petites voix* habituellement sollicitées pour ce genre de démarche.

On peut aller vers les donateurs qui n'ont pas d'avis, et tenter d'imaginer les convaincre : c'est du reste ce qui se passe bien souvent, un bon appelant faisant assez rapidement oublier le désagrément du dérangement, et ceci sous réserve que l'appelé n'ait pas rapidement raccroché. En faisant masse des donateurs indiquant n'avoir pas d'avis sur la question et des abstentionnistes, on parvient au pourcentage de 6%, pouvant aller jusqu'à 10%, mais chez des donateurs modestes pour lesquels l'appel, même réussi, peut ne pas être très productif. En revanche, cette proportion ne dépasse pas 5% chez les donateurs de plus de 500 euros.

Et la proportion des donateurs indiquant clairement leur hostilité à ce type de relances est en moyenne de 92%, allant même jusqu'à 95% au-delà de 150 euros.

Pour aller plus loin, nous avons demandé les raisons de leur réticence aux 92% des donateurs qui l'ont exprimée, et les résultats figurent dans le tableau suivant, toujours exprimé selon le montant annuel des dons consentis aux associations.

Tableau 42 : Si cela ne vous convient pas, c'est parce que : (plusieurs réponses possibles)

	Ensemble	Montants annuels donnés						
		Moins de 30 euros	30 - 45 euros	46 - 75 euros	76 - 150 euros	151 - 500 euros	501 - 1000 euros	Plus de 1000 euros
Vous ne vous sentez pas libre de votre initiative	28%	29%	45%	26%	26%	26%	38%	25%
Cela vous indispose au point de ne plus donner à cette association	20%	20%	20%	20%	18%	14%	31%	28%
Cela vous indispose au point de communiquer négativement autour de vous, au sujet de cette association	8%	11%	5%	5%	5%	11%	9%	4%
Cela vous dérange, comme toutes les autres démarches téléphoniques	80%	82%	80%	80%	80%	84%	81%	71%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Les organismes qui proposent ce type de service aux associations communiquent les résultats correspondant aux donateurs qui sont appelés et qui s'engagent à donner ou à donner plus, mais il n'est pas certain qu'ils suivent et communiquent les échecs d'appel, et surtout qu'ils puissent mesurer les effets indirects. Comment ne pas être interpellé par les réponses des donateurs ?

Passons rapidement sur ceux qui indiquent ne pas se sentir libres de leur initiative, et ceux qui se disent dérangés par ce type d'appel qui effectivement se multiplient pour toutes sortes de démarches, de préférence aux heures de repas, et de plus en plus au moyen d'automates qui vous laissent quelques secondes sans interlocuteur. Et intéressons-nous à ceux qui sont indisposés au point de ne plus donner : ils sont 20% et très certainement ils ne passeront pas tous à l'acte, mais qui sait ? Et notons surtout que cette proportion est de l'ordre de 30% chez ceux qui donnent plus de 500 euros.

Si l'on considère les moyens disponibles, selon l'avis des donateurs, la corrélation se confirme, la proportion allant de 16% chez les plus modestes à 22% chez les plus aisés. Aucune génération n'échappe à ce type de réaction, les hommes semblant nettement plus réactifs (26%) que les femmes (15%). Les donateurs choisissant l'éducation ou la santé sont parmi les plus déterminés, la palme revenant à ceux qui soutiennent la pratique d'une religion (29%).

Au-delà de cette réaction, certains donateurs indiquent qu'ils sont – ou seraient le cas échéant – tentés de communiquer négativement autour d'eux, au sujet de cette association : ils sont 8% en moyenne, cette proportion se situe autour de 10% chez ceux qui donnent entre 150 et 1000 euros.

Cette investigation sans concession nous semblait utile, et une réflexion pourrait s'engager, dans les milieux de la collecte, sur les risques ainsi encourus : si quelques donateurs relancés positivement risquent de dissuader d'autres donateurs mécontents, sans compter les frais importants occasionnés par ce genre d'opérations, le jeu en vaut-il la chandelle ?

Il ne faut pas oublier non plus qu'une large majorité de donateurs sont des pluri donateurs, et il est donc très tentant pour eux d'abandonner une association pour renforcer le soutien qu'ils apportent à une autre association.

Nous avons aussi voulu savoir ce que pouvaient penser les donateurs au sujet de la collecte de rue (street fundraising), à ne pas confondre avec les quêtes traditionnelles de type Croix-Rouge. Nous avons proposé une série de réponses possibles. Le tableau suivant les présente, cette fois selon l'âge du répondant.

Tableau 43 : Dans la rue, certaines associations recherchent des donateurs acceptant de donner par prélèvement automatique. Qu'en pensez-vous ? (Plusieurs réponses possibles)

	Ensemble	Âge					
		Moins de 30 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans	Plus de 70 ans
Personnellement, vous apprécieriez ce type de dialogue qui peut être efficace	5%	12%	12%	7%	7%	4%	0%
Vous vous arrêtez quand il s'agit d'une association à laquelle vous souhaitez donner	8%	18%	16%	7%	12%	8%	3%
Ce n'est pas votre préférence, mais vous comprenez que ce moyen soit utilisé	44%	49%	46%	43%	42%	41%	46%
Vous n'aimez pas ce genre de collecte et vous faites tout pour contourner la demande	39%	39%	29%	39%	36%	32%	50%
Cela vous donne une mauvaise image de l'association	15%	16%	8%	12%	18%	17%	15%
Cela vous dissuade de donner à cette association	17%	20%	13%	17%	18%	22%	14%
Vous n'avez pas d'avis sur la question	4%	0%	3%	7%	4%	7%	1%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Il ne faut donc pas négliger le fait que plus de 10% des donateurs de moins de 40 ans disent apprécier ce type de dialogue, cette proportion faiblissant logiquement au-delà. On observera aussi avec attention cette forte proportion de plus de 16% de donateurs de moins de 40 ans, prêts à s'arrêter s'ils ont une attirance pour cette association. Notons enfin au titre des réponses sympathiques, si ce n'est totalement positives, que 44% des donateurs comprennent que ce moyen soit utilisé. Cette proportion est même un peu plus forte chez les plus de 70 ans.

Mais chaque médaille a son revers, et près de 40% des donateurs se disent prêts à une sorte de gymkhana qui pourrait être dangereux sur la voie publique, pour contourner l'interpellation. Et le danger pourrait être accru pour les 50% des donateurs de plus de 70 ans, auxquels il faut bien préciser que ce type de collecte ne leur est, a priori, pas destiné.

Les associations doivent aussi prendre connaissance des effets secondaires, parfaitement indésirables, mais qui semblent bien réels, des 15% des donateurs qui indiquent que ce type de collecte leur donne une mauvaise image de l'association, et des 17% de ceux qui se disent dissuadés de donner à cette association. S'ils ne le font pas, rien de grave, mais s'ils sont donateurs de l'association, cela peut s'avérer préoccupant.

Nous avons aussi croisé les réponses aux deux items : 15% ont une mauvaise image, 17% présentent un risque de ne pas donner à cette association, et un peu plus de 6% cumulent ces deux choix : ils ont une mauvaise image et ils ne donneront pas (ou plus) à l'association.

Les acteurs de la collecte, prenant connaissance de ces informations, pourront, s'ils le souhaitent, se livrer aux réflexions qui leur paraîtront nécessaires. Non seulement ces méthodes peuvent présenter des effets indirects préjudiciables à leur propre développement, mais en allant plus loin, on pourrait craindre, par la généralisation de ces pratiques, des effets secondaires allant à l'encontre de l'ensemble de la collecte, et de la progression de la générosité des Français.

5. LES ENJEUX DU DEVELOPPEMENT DURABLE : UN LEVIER POUR STIMULER LES DONATEURS ?

Avant-propos

Quatre partenaires⁵⁶ se sont associés pour favoriser la diffusion des travaux réalisés par un groupe de travail composé d'associations et de fondations, sur les bonnes pratiques en matière de développement durable adaptées à leur secteur d'activité. Ce groupe a publié un petit livre qui a vocation à susciter l'envie, pour l'ensemble des associations et des fondations de se préoccuper de ce thème, afin de l'inscrire dans leur agenda d'optimisation de leurs pratiques. Il a pour objectif de donner les premières pistes très concrètes pour lancer cette optimisation dans les différents champs du développement durable. Ainsi l'Institut IDEAS se préoccupe d'intégrer ces bonnes pratiques au sein de son guide en les présentant sous forme de critère souhaitable.

Dans le cadre de l'enquête « A l'écoute des Donateurs » qu'organise l'équipe de Recherches & Solidarités, chaque année depuis 5 ans, une partie a été consacrée en 2011 à leur intérêt pour le rôle que jouent (ou peuvent jouer) les associations au sein de la société et au-delà de la cause qui leur est propre, en matière de développement durable. Le propos introductif était le suivant : *Les associations qui collectent de l'argent défendent une cause bien précise (urgences, développement, recherche, aide aux plus démunis...). Elles évoluent dans un environnement juridique, institutionnel, économique et social qui les confronte aux grands sujets de société. Ainsi ces dernières années, certaines associations se sont préoccupées des enjeux liés au développement durable. Les questions qui suivent sont destinées à savoir ce que vous en pensez et si cela peut vous influencer dans vos décisions de leur donner de l'argent.*

Suivaient quatre questions permettant de réaliser une première approche de l'opinion des répondants. Elles ont été préparées en commun, et l'exploitation des réponses a révélé des pistes intéressantes. Celles-ci ont été présentées en avant-première, lors du forum national des associations, le 27 octobre dernier. Elles sont reprises ici pour que chacun puisse mesurer l'intérêt que portent les donateurs à cette notion, aujourd'hui, et l'enjeu qu'elle peut constituer demain pour les collecteurs.

Hélène DRANSSART (IDEAS)
Jean-Jacques PERRIN (CSOEC)
François CHAPUIS (AFTA)

⁵⁶ L'Association Française des Trésoriers d'associations (AFTA), le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables (CSOEC), le Centre Français des Fondations, et l'Institut pour le Développement de l'Ethique et de l'Action pour la Solidarité (IDEAS).

Le développement durable, une notion (assez) connue des donateurs

Bien qu'il n'existe pas de définition figée et unique du développement durable, pour 30 % des donateurs, cette notion semble maîtrisée d'une manière précise, et pour 53% d'entre eux, elle semble plus ou moins maîtrisée.

La question : *Parmi les grands sujets, le développement durable est une notion de plus en plus répandue dans les différentes sphères de la société (politique, économique, sociale...). Pensez-vous savoir ce qu'elle signifie ?*

Tableau 44 : Ventilation des réponses, selon la tranche d'âge

	18-29 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60-69 ans	Plus de 70 ans	Ensemble
Oui, de manière précise	43%	30%	35%	33%	27%	24%	30%
Oui, plus ou moins	49%	52%	52%	54%	49%	55%	53%
Sous-total oui	92%	82%	87%	87%	76%	79%	82%
Non, pas vraiment	6%	17%	12%	12%	23%	15%	15%
Non, pas du tout	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Sous-total non	8%	18%	13%	13%	24%	16%	16%
Non réponse						5%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

La notion de développement durable semble plus facile à définir pour la plus jeune génération : les 18-29 ans sont en effet 43% à fournir une réponse assurée, contre 30% en moyenne, et seulement 24% chez les plus âgés.

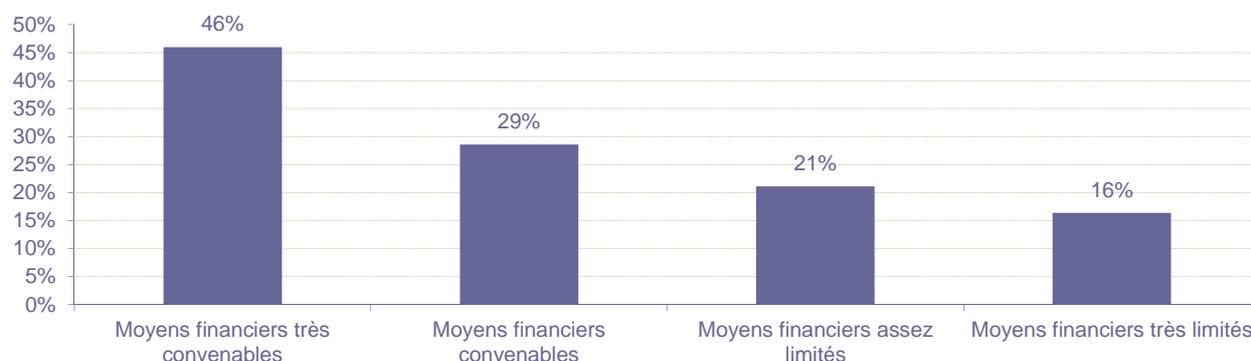
L'effet d'âge se confirme lorsque nous observons plus particulièrement les 60-69 ans, ils sont 24 % à considérer ne pas connaître la signification du développement durable (connaissance approximative ou pas du tout). Chez les plus de 70 ans, une certaine prudence est de mise, puisque 5% préfèrent ne pas répondre.

Née à la fin des années 1980, la notion de développement durable est passée peu à peu dans le langage courant. Sa diffusion plus large ne date que d'une dizaine d'années, ce qui peut expliquer le fait que les générations plus jeunes soient ici plus à l'aise.

Comme on pouvait s'en douter, les personnes qui défendent les causes environnementales se distinguent et déclarent, en proportion plus importante que la moyenne (52%), connaître le concept de manière précise. Ceci s'explique certainement par le fait que cette notion fût liée aux problématiques environnementales dès son émergence, cette appréhension du développement durable est relativement réductrice mais reste toujours d'actualité aujourd'hui.

Par ailleurs, la connaissance de cette notion varie fortement selon les moyens financiers disponibles, comme le montre le tableau suivant.

Graphique 19 : Proportion des donateurs ayant une connaissance précise de la notion



Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Cette corrélation se prolonge par une corrélation logique entre le montant annuel moyen des dons, et la propension à bien connaître la notion : la proportion est de 20% chez ceux qui donnent jusqu'à 45 euros, toutes associations confondues, et va jusqu'à 47% chez ceux qui donnent plus de 1000 euros chaque année.

Pour autant, on devra nuancer ce résultat global : en effet, chez les 18-29 ans, proportionnellement les plus nombreux à maîtriser le concept, l'effet « moyens disponibles » ne semble pas jouer : que l'on soit à l'aise financièrement ou que l'on soit nettement plus limité, on s'intéresse tout autant au développement durable et on le connaît tout autant de manière précise.

A vos yeux, quels sont les sujets les plus importants en matière de développement durable ?

Parmi ces réponses libres, les donateurs ont évoqué de nombreux domaines. La thématique la plus citée est celle de l'énergie, mentionnée par un répondant sur cinq. Elle est essentiellement abordée sous l'angle des économies à réaliser : *efficacité et sobriété énergétique, énergie renouvelable, impacts sur la société...* Par ordre décroissant, sont aussi pointées, la protection de l'environnement, la gestion des déchets et la lutte contre toutes les formes de gaspillages, la gestion de l'eau, l'agriculture et l'alimentation, et la lutte contre le réchauffement climatique.

Certains répondants sont sensibles à ce qu'ils nomment l'éducation à l'environnement et dépassent le strict cadre environnemental pour élargir la notion de développement durable aux questions sociales (cohésion sociale, responsabilité sociale, économie sociale...). Avec une attention spécifique pour les pays en difficulté. Les notions de commerce équitable ne sont pas oubliées, pour respecter les producteurs d'autres pays. Le sujet du nucléaire est peu souvent abordé, de même que celui des transports.

Un répondant profite de l'enquête pour indiquer « *Sujet trop vaste, et généralement très indirectement lié aux causes que je soutiens. Par contre je regrette le gâchis des courriers de relance avec divers gadgets* ».

Les associations : des acteurs concernés par le développement durable

Pour 60% des donateurs, les associations sont véritablement concernées par les sujets liés au développement durable, soit en tant qu'acteurs au sein de la société (27%), soit par leur comportement propre et leur mode de fonctionnement (33%).

Mais il apparaît clairement que cette question a posé des difficultés aux répondants (14% en moyenne n'ont pas su répondre). Nous pouvons facilement imaginer qu'il faille connaître la signification de la notion de développement durable pour prétendre répondre à cette question : cette proportion est en cohérence avec les 16% des personnes interrogées qui déclaraient ne pas connaître cette notion.

La question : *Selon vous les associations en général sont-elles concernées par les sujets liés au développement durable ?*

Tableau 45 : Répartition des réponses en fonction de l'âge

	Oui, ne serait-ce qu'en tant qu'acteur de la société	Oui, également par leur comportement et leur mode de fonctionnement	Non, pas vraiment	Non pas du tout	Pas de réponse	Total
Moins de 29 ans	33%	39%	14%	2%	12%	100%
30-39 ans	26%	37%	25%	1%	11%	100%
40-49 ans	25%	41%	16%	1%	17%	100%
50-59 ans	29%	28%	28%	2%	13%	100%
60-69 ans	23%	34%	23%	1%	18%	100%
Plus de 70 ans	29%	27%	32%	1%	11%	100%
Ensemble	27%	33%	25%	1%	14%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Notons d'abord que peu de répondants sont catégoriques pour refuser aux associations un rôle dans ce domaine (1% en moyenne).

Si l'on s'en tient à la troisième colonne (sur le comportement et le fonctionnement des associations), on peut noter qu'un fort pourcentage se maintient au-delà de 30 ans et jusqu'à 50 ans, qu'il faiblit chez les quinquagénaires et remonte chez les 60-69 ans. Ceci pourrait être lié aux préoccupations des parents (30-49 ans) et des jeunes grands-parents (60-69) concernant le devenir de leurs enfants et petits-enfants, et au-delà des générations futures.

On note également que plus l'âge s'élève, plus la proportion de réponses négatives est importante, atteignant 33% parmi les répondants de plus de 70 ans. Au-delà du tableau, précisons que cette proportion atteint 38 % chez les personnes estimant leurs moyens financiers comme très limités.

Dès lors que les donateurs étaient invités à indiquer la ou les causes pour lesquelles ils donnent de l'argent à des associations, nous pouvons effectuer un tri selon ce critère, et le présenter dans le tableau suivant.

Tableau 46 : Répartition des réponses en fonction de la cause soutenue

	Oui, ne serait-ce qu'en tant qu'acteur de la société	Oui, également par leur comportement et leur mode de fonctionnement	Non, pas vraiment	Non pas du tout	Pas de réponse	Total
Environnement	34%	38%	17%	1%	9%	100%
Culture – Sport – Loisirs	42%	39%	11%	4%	4%	100%
Droits de l'homme	31%	34%	20%	1%	13%	100%
Education, formation	27%	44%	20%	0%	8%	100%
Aide au développement	31%	38%	13%	1%	16%	100%
Santé	25%	35%	26%	1%	13%	100%
Recherche médicale	23%	34%	28%	1%	15%	100%
Personnes en difficulté en France	29%	35%	24%	1%	12%	100%
Actions pour catastrophes naturelles	32%	41%	17%	0%	10%	100%
Aide médicale internationale	32%	31%	25%	0%	11%	100%
Soutien à la pratique d'une religion	28%	38%	27%	0%	7%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

La proportion d'abstention est au plus bas (4%) chez ceux qui s'impliquent dans la culture, le sport ou les loisirs, elle est au plus haut parmi les donateurs qui soutiennent l'aide au développement (16%) et la recherche médicale (15%).

Plus d'un répondant sur quatre considère que les associations ne sont pas concernées par les sujets de développement durable, parmi ceux qui soutiennent des causes liées à la santé, à la recherche médicale, l'aide aux personnes en difficultés, l'aide médicale internationale ou encore la pratique d'une religion.

A l'inverse, les donateurs dans le domaine de la culture, du sport et des loisirs sont plus de 80% à penser que les associations ont un rôle à jouer. La structure par âge des donateurs permet de toute évidence d'expliquer ces tendances : les donateurs dans le domaine de la culture, du sport et des loisirs étant généralement plus jeunes que les donateurs qui soutiennent les causes citées plus haut.

Des enjeux connus, mais qui n'orientent pas (encore) les donateurs

La question : *Au moment où vous choisissez l'association à laquelle vous allez donner de l'argent, attachez-vous de l'importance à ses pratiques en matière de développement durable ?*

Tableau 47 : Répartition des réponses en fonction du genre des donateurs

	Homme	Femme	Ensemble
Non, vous vous attachez simplement à la cause quelle défend	61%	46%	53%
Oui, pour être mieux informé sur l'association et ses prises de position	10%	15%	13%
Oui, et selon ses pratiques, cela pourrait vous amener à ne plus donner	13%	17%	15%
Vous ne vous êtes jamais posé cette question	13%	19%	16%
Non réponse	3%	3%	3%
Total	100%	100%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Les pratiques de développement durable des associations peuvent influencer les donateurs dans le choix de l'association à soutenir, c'est le cas pour 28 % des répondants. Toutefois, plus de la moitié des donateurs (53 %) indiquent ne pas attacher d'importance aux pratiques de l'association. Par ailleurs, 16 % des répondants ne se sont jamais posé la question. Le lien entre le choix de l'association et ses pratiques en matière de développement durable n'est donc pas systématique, le contraire aurait été surprenant !

Les femmes sont proportionnellement plus nombreuses à attacher de l'importance aux pratiques de développement durable des associations (32 % contre 23 % chez les hommes), elles sont aussi proportionnellement plus nombreuses que les hommes à considérer que les associations sont concernées par les

sujets liés au développement durable (64 % contre 55 %), alors qu'elles sont moins nombreuses à dire qu'elles connaissent sa signification.⁵⁷

Au-delà du tableau, les résultats selon l'âge montrent qu'après 40 ans, plus de la moitié des répondants estiment ne pas attacher d'importance aux pratiques des associations en matière de développement durable, tandis que les moins de 30 ans sont proportionnellement plus nombreux (41 %) que la moyenne (28 %).

Dès lors que ce sujet doit intéresser particulièrement les associations qui collectent, deux approches complémentaires sont ici nécessaires, en fonction des moyens disponibles, et selon le montant moyen donné chaque année.

Tableau 48 : Répartition des réponses en fonction des moyens jugés disponibles

	Non, vous vous attachez simplement à la cause quelle défend	Oui, pour être mieux informé sur l'association et ses prises de position	Oui, et selon ses pratiques, cela pourrait vous amener à ne plus donner	Vous ne vous êtes jamais posé cette question	Non réponse	Total
Moyens très convenables	59%	9%	13%	15%	4%	100%
Moyens convenables	51%	17%	14%	17%	1%	100%
Moyens assez limités	51%	14%	15%	17%	2%	100%
Moyens très limités	51%	10%	20%	14%	5%	100%

Source : Enquête A l'écoute des donateurs – ALDO-2011 – Recherches & Solidarités

Le cumul des réponses positives, montrant l'influence du sujet, qui est de 28% en moyenne, est singulièrement plus faible (22%) chez ceux qui disent disposer de moyens financiers très convenables. Il est à peu près le même, autour de 30%, pour les autres donateurs.

Lorsque l'on examine les résultats en fonction du montant annuel donné, on ne trouve pas de corrélation particulière : simplement une différence entre ceux qui donnent moins de 30 euros (37% se disent influencés) et ceux qui donnent plus de 1000 euros (19% seulement se disent influencés).

A noter aussi que ces derniers, tout comme les donateurs qui considèrent avoir des moyens financiers très convenables, sont plus nombreux que les autres à n'attacher de l'importance qu'à la cause défendue par l'association. Pourtant, ils sont proportionnellement plus nombreux à considérer que les associations sont concernées par le développement durable. Ils ont donc bien intégré cette dimension, mais c'est l'objet premier de l'association qui détermine leur décision de donner.

Une conclusion provisoire...

La lecture de ces résultats peut se faire de deux façons, selon l'optimisme du lecteur : ou bien il considèrera que les associations disposent encore d'un peu de temps pour séduire leurs donateurs, dans la mesure où ils sont encore fort nombreux à se dire peu influencés par ces sujets, au moment d'orienter leurs dons ; ou bien il verra que déjà 15% des donateurs pourraient décider de ne plus donner à une association qui ne les a pas convaincus dans ses pratiques en matière de développement durable.

Quoi qu'il en soit, chacun notera, et les associations qui collectent tout particulièrement, l'intérêt porté par les jeunes à cette notion. Les porteurs et les défenseurs de ces messages sont donc amenés à être avec le temps, de plus en plus nombreux, dans leurs gestes au quotidien, y compris dans leurs gestes de générosité.

Déjà aujourd'hui, ceux qui soutiennent une association agissant dans le domaine de l'environnement se disent influencés dans une proportion de 62%. Et les associations concernées doivent savoir que 40% de leurs donateurs pourraient, à l'examen de leurs propres pratiques, décider de ne plus leur donner. Elles sont donc, dès aujourd'hui, particulièrement observées, non seulement pour ce qu'elles disent et qu'elles défendent, mais aussi pour ce qu'elles font ...

⁵⁷ Vraisemblablement par souci de ne pas occulter leurs lacunes, à la différence des hommes qui ont généralement tendance à se valoriser un peu.

CHAPITRE 5 - NE PAS OUBLIER LES FONDATIONS...

Si dans cette étude, et par facilité de rédaction, nous parlons généralement des associations, nombreuses sont aussi les fondations qui collectent auprès du public. Il en existe plusieurs formes, depuis celles qui sont dites abritées, à la Fondation de France ou à l'Institut de France, notamment, jusqu'aux fondations reconnues d'utilité publique, au nombre de 605 en juillet 2011, dont 36 créées récemment. Et jusqu'aux fondations d'entreprise, d'apparition plus récente, au nombre de 311 en 2011, dont 57 créées en 2010.⁵⁸

Elles jouent un rôle très important dans le paysage « non-lucratif », en termes de lien social et de soutien à différentes causes. Par leurs moyens financiers, par les bénévoles qui les animent et aussi par les 67000 salariés⁵⁹ qu'elles regroupent, en 2010. C'est dire l'importance de ce secteur particulier, et le plaisir que nous avons d'accueillir Xavier Delsol, membre de notre Comité d'experts, au sein de cette publication. Cet article vise, par des propositions très précises, à libérer la générosité des Français, et tel est bien l'objectif de cette publication.

POUR LIBERER LE MECENAT : LIBERONS LES FONDATIONS !

Malgré une tradition fort ancienne et une excellente image des fondations reconnues d'utilité publique auprès des donateurs ou mécènes (particuliers et entreprises), le contrôle public de ces structures et la difficulté pour les fondateurs et leurs successeurs de conserver au moins un droit de regard et d'orientation dans la fondation qu'ils ont créée, expliquent malheureusement, certes en partie seulement, le très faible nombre de fondations de ce type.

Depuis toujours, le pouvoir régalien et centralisateur en France n'admet que « du bout des lèvres » la création de structures autonomes et de « corps intermédiaires » entre l'action publique et les citoyens, en considérant notamment que l'autorité publique serait naturellement plus apte à connaître du « bien commun » que les initiatives individuelles. Celles-ci seraient d'autant plus douteuses qu'elles proviennent de fondateurs suffisamment riches, par définition, pour créer une fondation. Dès lors, seules les fondations « reconnues d'utilité publique » peuvent être habilitées à exister⁶⁰, sous le contrôle des Pouvoirs publics, ce rôle étant dévolu au Conseil d'Etat.

On se rappellera d'ailleurs que même les associations, si elles existent depuis fort longtemps, ont dû attendre néanmoins la loi du 1^{er} juillet 1901 pour être considérées comme une « liberté publique » et pouvoir être créées sans autorisation préalable⁶¹.

Ainsi, malgré la volonté réelle du législateur de favoriser le mécénat privé⁶², la création d'une fondation reste encore aujourd'hui totalement soumise à la volonté régaliennne (donc aléatoire et variable selon les circonstances) du ministre de l'Intérieur et, en pratique, du Conseil d'Etat. Il en est de même pour les choix de gouvernance, les fondateurs ayant l'obligation d'appliquer des statuts-types désuets, voire incomplets, et quasi immuables ne supportant guère d'adaptation possible à chaque cas d'espèce.

Et surtout, on constate une volonté évidente, et hélas de plus en plus forte du Conseil d'Etat, de dépouiller le ou les fondateurs et leurs successeurs de tout pouvoir de décision, et même tout simplement de contrôle : ceci pour des actions futures engagées par la fondation une fois celle-ci reconnue d'utilité publique, même lorsque ces successeurs souhaitent simplement s'assurer que la volonté des fondateurs est bien respectée.

Pourtant, ce sont bien ces derniers qui donnent leur patrimoine personnel à une œuvre en vue de créer la fondation, dans un geste purement désintéressé. La moindre des choses serait donc de leur reconnaître, mais aussi à leurs héritiers (puisque ceux-ci sont en quelque sorte dépouillés du patrimoine qui aurait dû leur revenir⁶³) au moins un droit de regard certain, si ce n'est un droit d'orientation, et en tout cas le respect de l'intention libérale d'affectation du patrimoine des fondateurs et de leurs volontés dernières. Mais en France, et à la différence de la tradition anglo-saxonne et protestante outre-Atlantique, l'argent a encore souvent une (mauvaise) odeur⁶⁴, même lorsqu'il est utilisé pour de bonnes causes.

⁵⁸ Pour en savoir plus : <http://www.centre-francais-fondations.org/>

⁵⁹ Données ACOSS-URSSAF et Mutualité sociale agricole 2010

⁶⁰ Du moins pour celles « reconnues d'utilité publique », et donc à l'exception des fondations d'entreprise et des fondations abritées ou « sous égide », ou encore des nouveaux fonds de dotation.

⁶¹ Et les (longs) débats parlementaires qui ont précédé le vote de la loi, dans tous les courants politiques, montrent bien que cette nouveauté ne « tombait pas sous le sens » à l'époque.

⁶² Cf. particulièrement les lois du 23 juillet 1987, du 4 juillet 1990 et du 1^{er} août 2003 et surtout la création des fonds de dotation par la loi du 4 août 2008. A titre d'exemple également, même la tentative récente, en novembre 2011, de certains parlementaires d'intégrer la réduction d'impôts à ce titre dans le plafond général de chaque contribuable a été, fort heureusement, rejetée puisque la réduction d'impôt pour les dons consentis à une association ou une fondation ne saurait, faut-il le répéter encore, être assimilée à une « niche fiscale ».

⁶³ Soit involontairement si le fondateur a légué les biens sur sa quotité disponible, soit volontairement si les héritiers ont accepté de voir diminuer leur quote-part réservataire – conformément aux dispositions récentes, depuis 2006, des articles 929 et s. du code civil, qui permettent cet abandon express par les héritiers.

⁶⁴ Et pourtant notre tradition latine devrait nous en épargner, puisque qu'on se souvient que l'adage inverse nous provient de la création d'une taxe spécifique par l'empereur Vespasien pour l'utilisation des toilettes publiques (d'où le nom de ces dernières dans notre langage courant) de la ville de Rome.

Ainsi, le Conseil d'Etat (dans sa doctrine et dans les statuts-type de fondations évoqués plus haut) interdit aux fondateurs (ou à leurs représentants) de siéger à plus du tiers des postes du conseil d'administration ou de surveillance de la fondation (selon le mode de gouvernance choisi) et donc de détenir la majorité dans l'instance de décisions. Mais de surcroît, il cherche même désormais à évincer ensuite le plus possible leurs héritiers ou successeurs, voire à les faire tout simplement disparaître, comme le confirme une affaire récente dans laquelle les représentants de la famille fondatrice ont été purement et simplement exclus du conseil d'administration de leur fondation⁶⁵.

Certes, cette décision ayant également été attaquée concomitamment devant les juridictions civiles, la Cour de cassation a ensuite considéré que le conseil d'administration ne pouvait modifier les statuts en écartant par là même automatiquement ces représentants, ceci s'analysant en une révocation qui aurait alors du respecter les droits de la défense et le principe du contradictoire, et être surtout appliquée « de bonne foi », conformément aux dispositions de l'article 1134 du code civil⁶⁶.

Cependant, même cette appréciation prudente n'empêchera pas à l'avenir les administrateurs autres que les fondateurs de « prendre le pouvoir », le cas échéant, en ne laissant au mieux qu'un strapontin à ces derniers ou à leurs descendants ou successeurs.

C'est bien sans doute, notamment pour éviter ces difficultés, qu'a été proposé le système récent des fonds de dotation⁶⁷, lesquels constituent une forme réellement autonome et efficace pour agir dans le domaine du mécénat. En effet, leur création, tout comme pour les associations, ne procède que d'un simple enregistrement déclaratif et ne nécessite donc pas une autorisation préalable. Et surtout, une très grande liberté est donnée aux fondateurs pour déterminer le mode de gouvernance du fonds de dotation et le contrôle qu'ils veulent conserver ou non sur ce dernier.

Si le Conseil d'Etat souhaite réellement favoriser le développement des fondations et du mécénat⁶⁸, et ne pas laisser rapidement aux fonds de dotation la primauté des actions de mécénat privé, une plus grande transparence des règles applicables en la matière et surtout une plus grande souplesse d'appréciation semblent nécessaires pour laisser aux fondateurs et à leurs successeurs un réel pouvoir de décision. D'ailleurs, dès lors que la Haute juridiction accepte désormais que les Pouvoirs publics ne soient plus représentés explicitement dans les organes de gouvernance (conseil d'administration ou de surveillance) d'une fondation mais soient seulement présents par le contrôle d'un commissaire du gouvernement⁶⁹, faut-il maintenir un tel carcan pour les fondations ? On notera d'ailleurs que cette présence du commissaire du gouvernement, lorsque ce mode a été choisi plutôt que la participation de représentants des pouvoirs publics avec voix délibérative, est quasi unanimement reconnue par les fondations concernées comme un atout extrêmement utile, ce dernier apportant généralement, avec le recul nécessaire, des éclairages judicieux, des conseils, ... sans pour autant s'immiscer dans la gestion elle-même et les choix décisionnels.

D'autant plus que, si un contrôle plus strict des fondations pouvait éventuellement se comprendre il y a quelques décennies, lorsque les associations n'étaient soumises à presque aucune règle de transparence et de contrôle, tel n'est plus le cas aujourd'hui. En effet, compte-tenu de l'inflation législative, réglementaire voire déontologique des obligations qui s'imposent désormais à ce titre aux fondations comme aux autres organismes sans but lucratif (commissariat aux comptes, publication des comptes au Journal officiel, pénalisation de la notion de « prise illégale d'intérêts », approbation nécessaire des conventions dites « réglementées », contrôles de la Cour des comptes, de l'IGAS, des Services fiscaux, ...), la participation directe des Pouvoirs publics dans les instances décisionnelles des fondations apparaît désormais inutile ou du moins superfétatoire.

Dès lors, pour libérer le mécénat, et libérer les fondations, pourquoi ne pas imaginer tout simplement, plus d'un siècle après la reconnaissance du droit d'association comme une liberté publique, la reconnaissance du droit de fondation de la même manière... ?

**Xavier DELSOL, Avocat associé,
Cabinet DELSOL avocats
Fondateur de la revue *Juris-associations*⁷⁰**

⁶⁵ Cf. Conseil d'Etat, 16 avril 2010, n° 305649 et notamment les conclusions du Rapporteur public dans cette affaire, qui sont hélas édifiantes à ce titre : « La conception française des fondations reconnues d'utilité publique est en effet dominée par un principe de non-patrimonialité : c'est-à-dire que la fondation, une fois créée, doit échapper au contrôle exclusif du fondateur [...] Nous pensons qu'en soumettant à l'approbation de l'autorité administrative un projet conforme à ces statuts-type, le fondateur doit être réputé avoir admis par avance que, par le jeu des modifications successives des statuts, la fondation, parce qu'elle n'existe qu'en tant qu'elle répond à l'utilité publique, évolue dans un sens qu'il n'avait pas nécessairement souhaité » (sic, c'est nous qui soulignons). Pour plus de précisions, voir comm. X. Delsol dans *Juris-associations*, n° 448/2011, p. 34.

⁶⁶ Cf. Cour de cassation, 1^{ère} chambre civile, 12 mai 2011, n° 10-11.813, commentée dans *Juris-associations*, n° 441/2011, p.11. Mais la Cour de cassation a renvoyé les parties devant la cour d'appel de Lyon qui devra trancher au fond.

⁶⁷ Par la loi n°2008-776 du 4 août 2008, article 140 (sur le sujet, voir le « Juri'guide : Fonds de dotation », Lionel Devic, Ed. Juris Editions 2009.

⁶⁸ Comme il le préconisait à juste titre dans son rapport de 2006 : « Rendre plus attractif le droit des fondations ».

⁶⁹ Depuis la modification des statuts types proposées aux fondations en avril 2003.

⁷⁰ Et co-auteur du guide : « Les fondations reconnues d'utilité publique et d'entreprise », Ed. Juris-service 2004.

Recherches & Solidarités

Un réseau d'experts au service de toutes les formes de solidarités

Association sans but lucratif, R&S s'est donné pour objectif d'apporter aux acteurs et aux décideurs les informations les plus récentes, avec une préoccupation de complémentarité intelligente par rapport aux travaux qui sont menés et publiés par ailleurs.

Elle s'appuie sur des données provenant d'organismes officiels et sur ses enquêtes annuelles pour produire des publications nationales, régionales et départementales qui sont en libre accès sur www.recherches-solidarites.org.

Les travaux que son équipe réalise sur la générosité des Français reposent sur :

- Les déclarations des dons des contribuables à l'administration fiscale. Une coopération directe avec Bercy et un dialogue continu depuis plus de quinze ans.
- Le suivi de la collecte d'un panel de 120 associations, pour un montant d'un milliard et demi d'euros. Des relations directes avec l'Eglise catholique (Conférence des évêques de France) et l'Eglise réformée de France.
- Une enquête annuelle « A l'écoute des donateurs », pour connaître leur état d'esprit, leurs satisfactions et éventuelles déceptions, ainsi que leurs attentes. La cinquième vague annuelle a été organisée au début de l'automne 2011.
- Un dialogue permanent avec le Comité d'experts du réseau Recherches & Solidarités, et avec de nombreuses associations partenaires.

R&S réalise également, en lien avec des partenaires de plus en plus nombreux (réseaux associatifs, services déconcentrés de l'Etat, conseils généraux, associations nationales...) des travaux spécifiques sur le bénévolat, la vie associative ou le don d'argent.

Sur ce dernier thème, R&S accompagne les associations qui souhaitent dialoguer avec leurs donateurs pour mieux les connaître et les comprendre et donc mieux les convaincre. Son équipe met à leur service son expertise du sujet et sa maîtrise des méthodes d'enquêtes. Elle dresse le portrait des donateurs et présente une série de recommandations en lien avec les enjeux et les objectifs que se sont fixés les associations, en la matière.