

FONDATION
DE
FRANCE



OBSERVATOIRE
DE LA GÉNÉROSITÉ
ET DU MÉCÉNAT

Baromètre de la générosité en France

Publication : septembre 2004



Analyse d'un sondage TNS Sofres effectué en France
pour l'Observatoire de la générosité et du mécénat

Enquête réalisée du 14 au 24 mai 2004,
comparée aux résultats des enquêtes précédentes réalisées en 2003, 2002
et tous les deux mois, de juillet 1999 à mai 2000.

Méthodologie utilisée :

Face-à-face, à domicile, au moyen du CAPI omniface de TNS Sofres.

**Échantillon représentatif de la population française âgée de 15 ans et plus,
sélectionné par la méthode des quotas :**

Vagues juillet 1999 à mai 2000 : 1000 personnes par enquête (soit 6000 au total),
Vague 16 au 21 mai 2002 : 2012 personnes interrogées.
Vague 15 au 20 mai 2003 : 2 011 personnes interrogées.
Vague du 14 au 24 mai 2004 : 2001 personnes interrogées.

Nota : Renouvellement complet de l'échantillon à chaque interrogation.

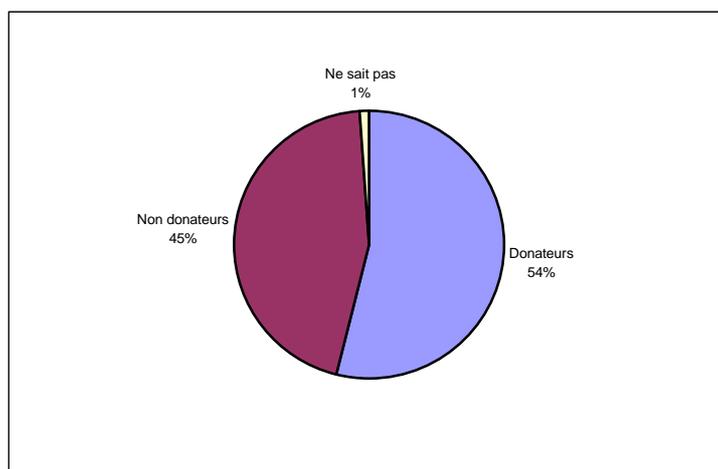
Pour comprendre les données qui suivent :

L'échantillon de la population interrogée dans cette vague de sondage s'est prononcé sur deux périodes différentes :

- d'une part sur l'année qui s'est écoulée de mai 2003 à mai 2004 pour quantifier les types de dons effectués et leur fréquence sur un an ;
- d'autre part sur les deux derniers mois écoulés c'est à dire : mars et avril 2004 pour quantifier les fréquences sur deux mois, déterminer les causes choisies et préciser les montants des dons effectués (ou nombre d'heures pour les dons de temps). Cette période de temps, plus courte, a été délimitée afin d'éviter les imprécisions liées aux éventuels oublis de dons effectués plusieurs mois auparavant.

Panorama de la générosité des Français en 2004

Pourcentage de donateurs tous types de dons confondus.
Personnes interrogées en mai 2004 :



54 % des personnes interrogées ont déjà fait un don en argent, en nature ou en temps, 45 % d'entre elles n'en ont jamais fait. 25 % des personnes déclarent donner plusieurs fois par an, 20 % environ une fois par an, et 9 % qu'occasionnellement (une fois tous les deux ou trois ans ou moins).

 : **36 %** des personnes interrogées ont effectué des dons d'argent dans l'année écoulée (20 % en mars-avril 2004)

21 % des personnes interrogées ont effectué au moins un chèque ou un virement bancaire à une organisation dans l'année passée (9 % dans les deux derniers mois)

18 % des personnes interrogées ont effectué un don d'argent de la main à la main à une personne quêtant pour elle-même ou pour une organisation (9 % dans les deux derniers mois)

14 % ont effectué des achats dont tout ou partie du prix était reversé à une cause (5 % dans les deux derniers mois)

2% ont effectué un ou plusieurs dons par prélèvement automatique (2 % dans les deux derniers mois)

1% ont donné à une organisation via son site Internet (moins de 1% dans les deux derniers mois)

 : **13 %** ont effectué des dons de temps dans l'année écoulée (8 % en mars-avril 2004)

40 % des bénévoles actifs en mars-avril 2004 ont « donné » moins de 10 heures,

21 % ont donné entre 20 et 39 heures,

16 % ont donné entre 40 et 99 heures,

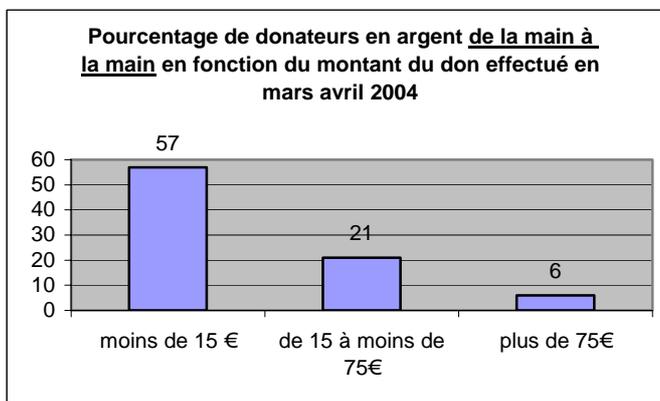
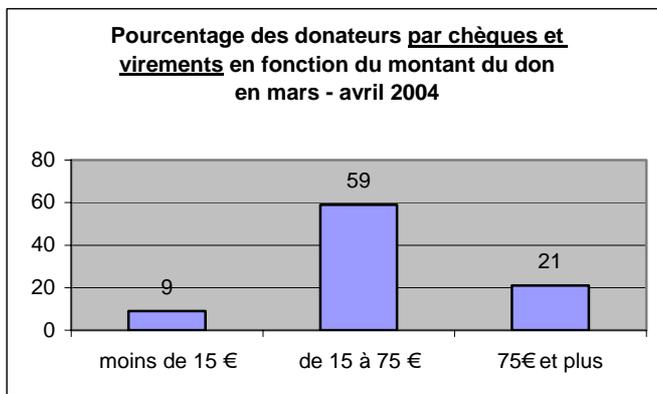
9 % ont consacré entre 11 et 19 heures,

9 % ont consacré plus de 100 heures.

 : **30 %** ont fait des dons en nature dans l'année écoulée (15 % en mars-avril 2004)

Montants des dons en argent effectués en mars et avril 2004 :

Les donateurs interrogés sur le montant de leurs dons effectués pendant les deux derniers mois situent très majoritairement leur contribution financière par chèque ou virement entre 15 € et 75€. Pour les dons de la main à la main, la grande majorité déclare avoir versé moins de 15 €.

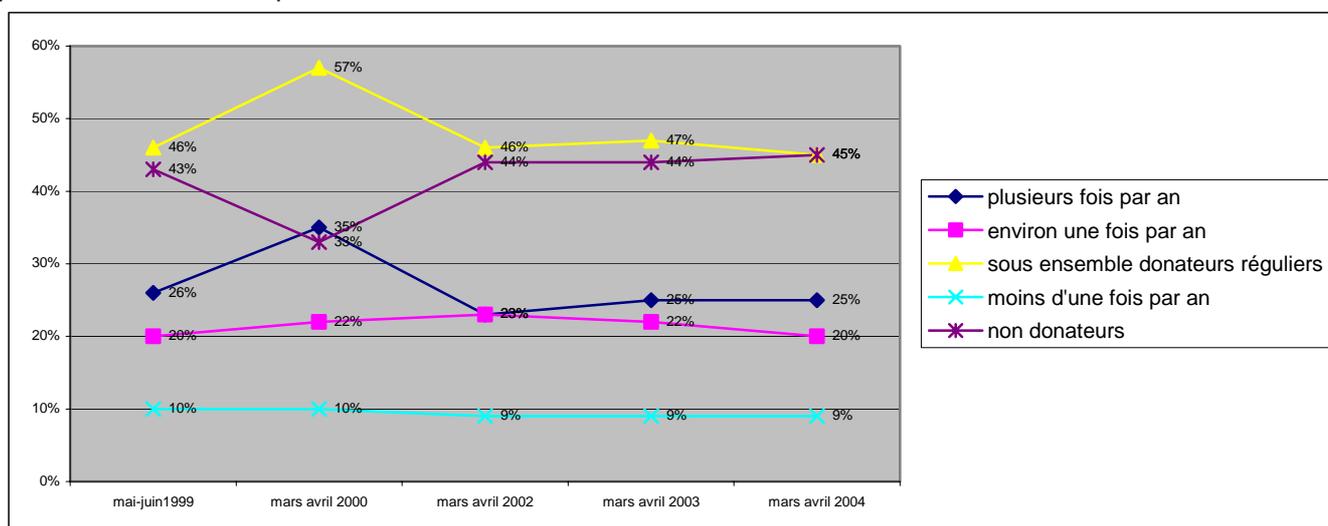


Baromètre 2004 : des donateurs présents, mais qui donnent moins

Une stabilité du nombre de donateurs pour tous les types de dons ...

Maintien du nombre de donateurs tous types de dons confondus

Tous types de dons confondus, la stabilité du nombre de donateurs sur l'année écoulée par rapport aux années précédentes est remarquable :



Lecture du tableau : en mars avril 2004, 45% des Français ont déclaré n'avoir effectué aucun don sur l'année écoulée.

L'année 2004 s'inscrit dans une série stable de trois années depuis 2002, très proches de l'année 1999, date du démarrage du Baromètre. Dans cette série, l'année 2000 fait figure d'exception. Il est vraisemblable que ce soit la conjoncture économique, particulièrement favorable fin 99 et début 2000, en même temps que la réaction en faveur des sinistrés de la tempête de fin 1999, qui ait entraîné un nombre important de Français vers le don.

Evolution de l'indicateur de conjoncture auprès des ménages de l'INSEE : à interpréter en terme d'évolution uniquement

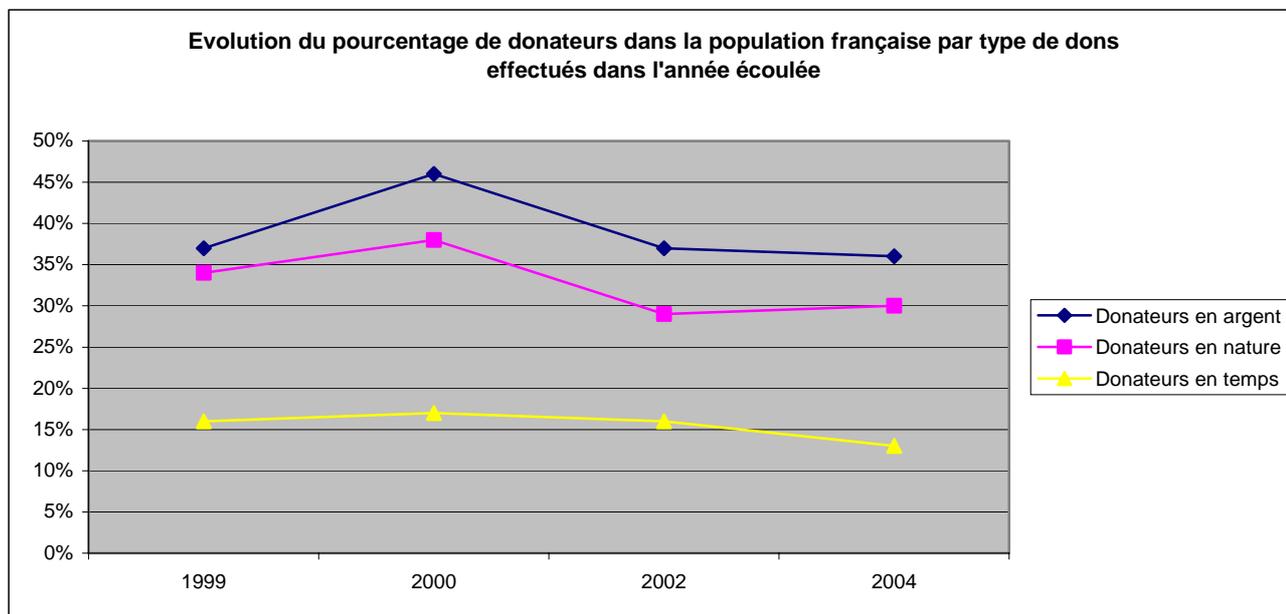
	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept	oct	nov	dec
1990	-12				-15	-13	-15					-28,5
1991		-18	-22		-27,5				-30,5			-32,5
1993	-23	-25	-24	-22	-25	-29	-27,5	-26,5	-28,5	-30	-33	-33
1994	-28	-28	-27	-25	-19	-21	-19		-17	-17	-19	-17
1995	-18	-19	-20	-21	-19	-15	-16		-28	-31	-33	-38
1996	-34	-34	-33	-35	-37	-36	-35		-36	-34	-34	-33
1997	-30	-29	-31	-30	-32	-23	-22		-20	-20	-21	-22
1998	-23	-21	-18	-18	-15	-15	-10		-10	-10	-10	-11
1999	-8	-8	-8	-10	-10	-9	-8		-6	-4	0	-2
2000	-2	-2	-2	1	1	1	2		-7	-4	-3	3
2001	5	2	0	-2	-7	-9	-10		-7	-4	-3	3
2002	-13	-15	-15	-18	-12	-14	-17		-17	-16	-17	-17
2003	-22	-25	-31	-29	-27	-27	-27		-27	-29	-30	-30
nouveau questionnaire											-24	-25
2004	-22	-23	-22	-20	-23	-23						

L'indicateur (corrige des variations saisonnières) de conjoncture auprès des ménages est la moyenne arithmétique des cinq indicateurs suivants : niveau de vie en France (évolution passée/perspectives d'évolution) ; situation financière personnelles (évolution passée/perspectives d'évolution) ; opportunité d'acheter. Pour chaque question posée on calcule un solde d'opinion par différence entre les pourcentages de réponses positives et négatives. Les niveaux de ces soldes ne sont pas directement interprétables, seules les évolutions le sont.

Le maintien vaut pour tous les types de dons :

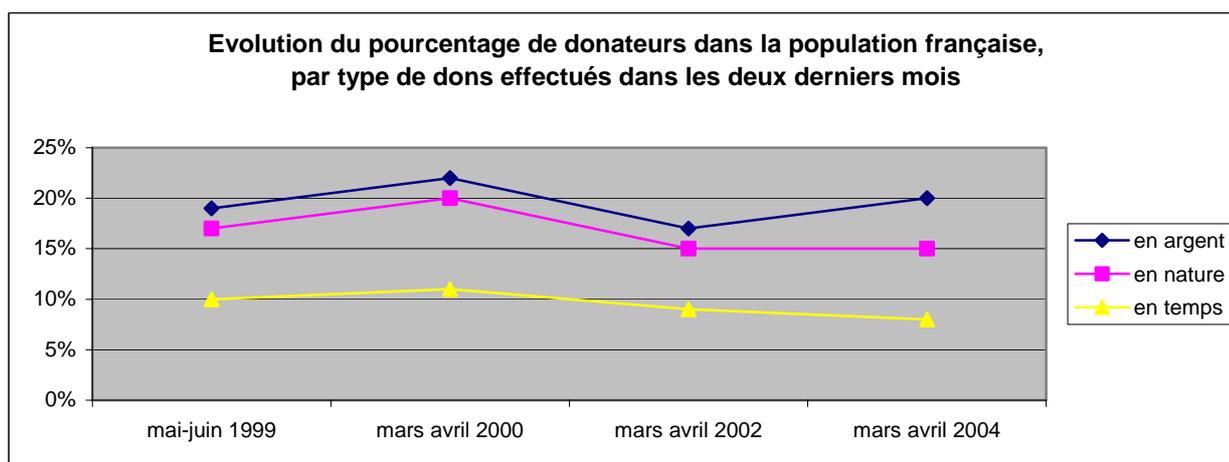
Cette stabilité relative du Baromètre est équivalente pour chacun des trois grands types de donateurs : donateurs en argent, en nature et en temps.

La très légère baisse observable sur le graphique affecte apparemment les trois types de dons, si elle n'est pas assez marquée pour être encore significative, elle est sans doute le signe d'une morosité que d'autres indicateurs confirment.



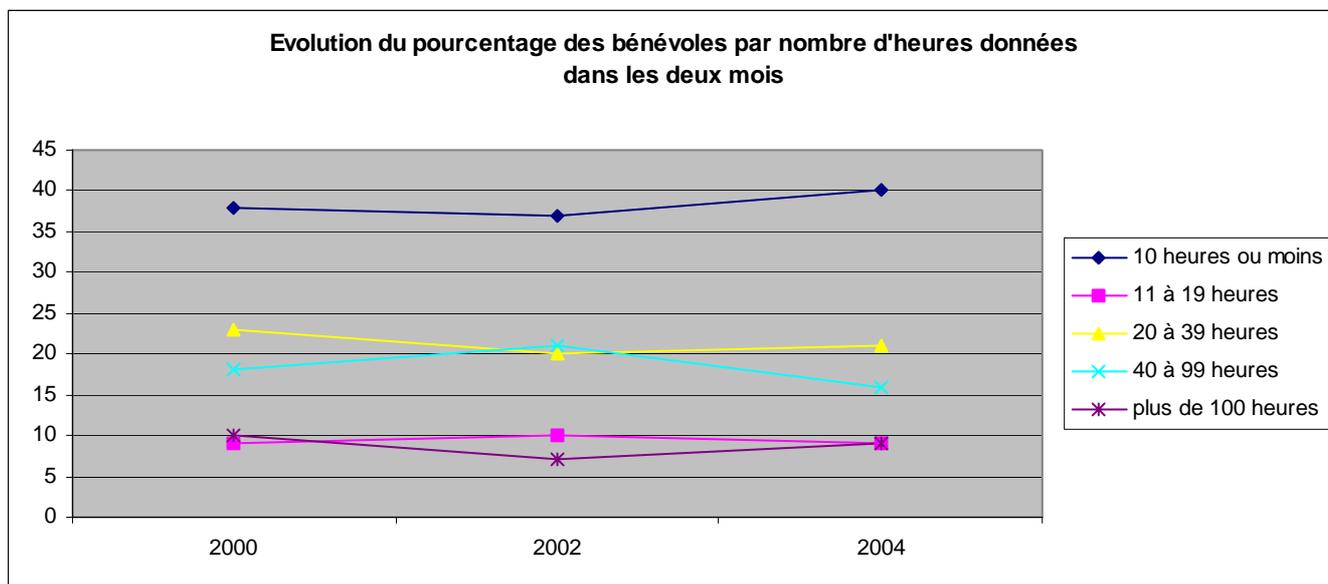
Lecture du tableau : 13% de la population française âgée de 15 ans et plus interrogée en mai 2004 a fait un don de temps dans l'année écoulée.

La courbe évolue de façon légèrement différente si l'on compte seulement les donateurs actifs dans les deux mois ayant précédé l'enquête. On constate à nouveau d'après le graphique ci-dessous la montée générale des taux pour l'année 2000. La baisse de 2002 est nette après ce relatif pic de générosité. En mars-avril 2004 alors que les donateurs en temps et en nature se maintiennent à peu près, les donateurs en argent remontent et retrouvent le niveau de mai-juin 1999. Ce constat, effectué à partir du nombre de personnes donatrices ne permet pourtant pas d'être optimiste sur la générosité en argent, on le verra plus loin.



Lecture du tableau : 10% de la population française âgée de 15 ans et plus et interrogée en juillet 1999 a effectué un don de temps dans les deux mois écoulés.

Sur les dons de temps enfin, alors que le pourcentage de bénévoles actifs semble très légèrement régresser, la répartition des bénévoles en fonction du nombre d'heures données n'évolue que très faiblement, en tous cas pas de façon significative. Le comportement semble donc rester stable.



Lecture du tableau : en mars-avril 2000, 10 % des bénévoles ont donné entre 11 et 19 heures

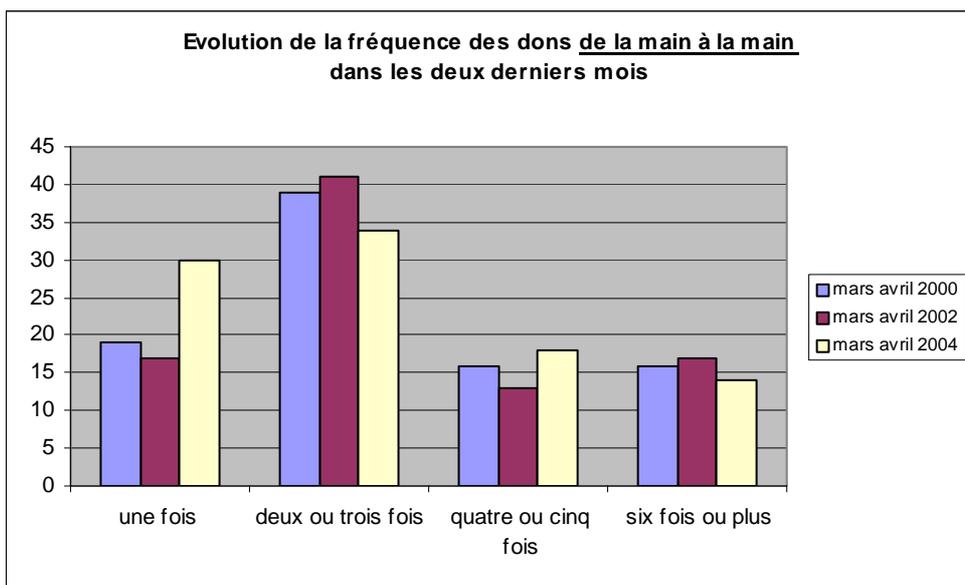
... mais une générosité en argent au ralenti

Si les donateurs sur une année restent en nombre quasiment constant depuis 4 ans (exceptée l'année 2000), leur comportement, lui, évolue, et soulève l'inquiétude.

Des fréquences au ralenti

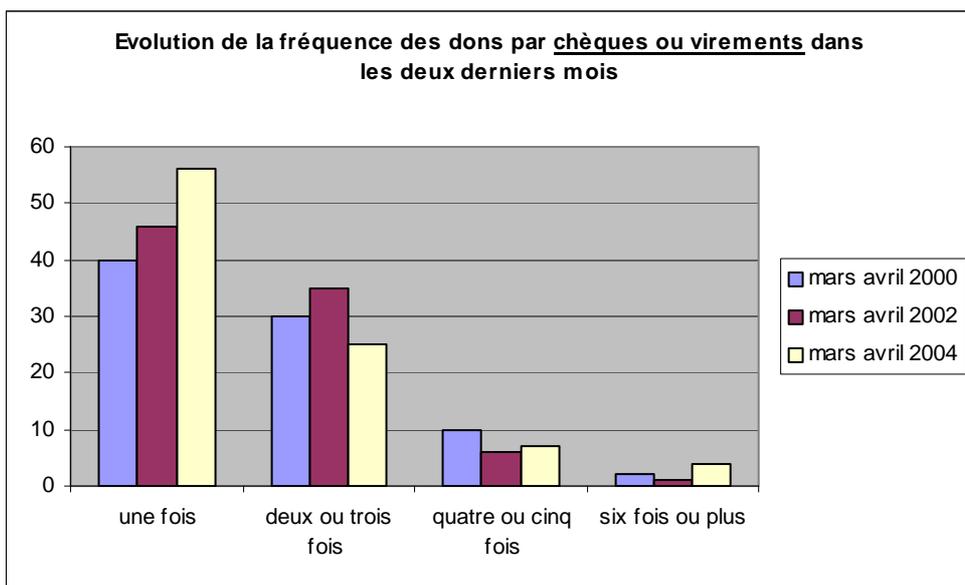
Pour les dons de la main à la main les fréquences baissent très nettement.

Ainsi que le montre le graphique ci dessous, les fréquences des dons en argent effectués de la main à la main en mars-avril 2004 marquent une nette diminution : la fréquence « deux ou trois fois au cours des deux derniers mois » perd sept points quand la fréquence « une seule fois au cours des deux derniers mois » gagne 13 points. Les donateurs, sans abandonner l'idée de donner, semblent freiner leur générosité.



Lecture du tableau : 19% des donateurs en argent ont donné une seule fois de la main à la main en mars-avril 2004.

Même constat chez les **donateurs par chèques ou virements bancaires** parmi lesquels l'augmentation des « 1 seul don » est très nette, au détriment notamment de la fréquence de deux ou trois dons dans les deux derniers mois (- 10 points entre 2002 et 2004).

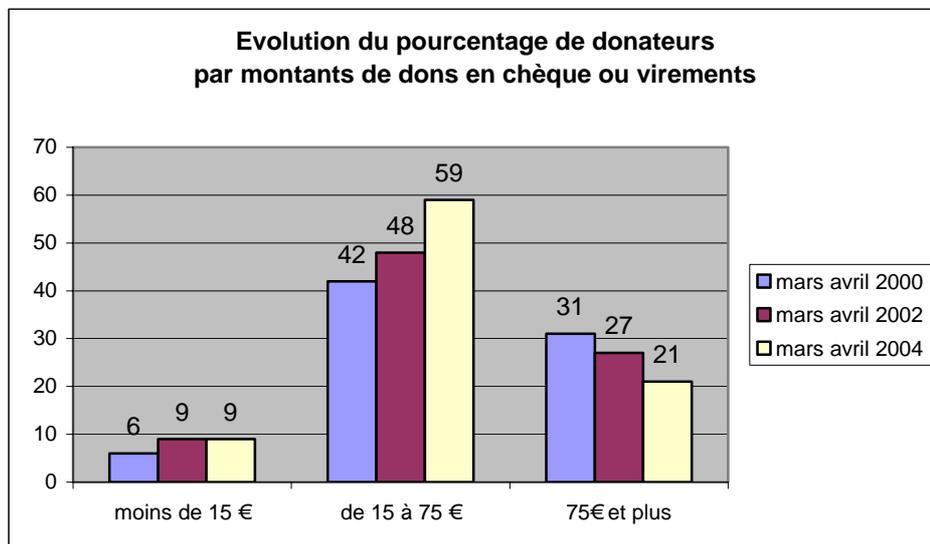


Lecture du tableau : 40% des donateurs en argent ont donné une seule fois par chèque ou virement en mars-avril 2004.

Des montants en baisse

Les montants des dons de la main à la main restent plutôt stables (ce sont de petits montants puisque près de 60% des donateurs de ce type déclarent donner moins de 15 €), même si la tendance très légère va plutôt dans le sens de la baisse,

en revanche, les montants des chèques ou virements bancaires montrent une nette évolution positive des montants entre 15 à 75 € (+ 17 points depuis 2000) et une nette baisse des gros dons (75 € et +) : baisse de 10 points depuis 2000.



Lecture du tableau : 6% des donateurs en argent de mars-avril 2000 ont donné moins de 15 € par chèque ou virement

Les achats solidaires répondent à cette même logique : on observe et notamment depuis 2002 un engouement pour les achats de moindre montant (moins de 15 €) et une baisse régulière des achats s'élevant de 15 à 75 €.

L'impression générale concernant la générosité en argent est donc celle d'un moteur qui tourne au ralenti.

Le revenu, la situation économique : au cœur du geste généreux

Morosité et inquiétude économique engourdissent les dons

L'indicateur de conjoncture auprès des ménages conçu par l'INSEE est essentiellement interprétable en terme d'évolutions, et pour les grandes lignes, en terme de valeurs.

Il ressort d'évidence de l'analyse de l'évolution de cet indicateur que l'année 2000 marque, parmi les cinq années étudiées, une période de progression et de maintien de l'indicateur après une forte progression positive amorcée dès la rentrée 1999. Ainsi les personnes interrogées en mai 2000 sur leur générosité (dans l'année écoulée et les deux mois récents) évoquaient-elles des périodes nettement marquées par la confiance et l'optimisme économique. Pour les trois autres années 1999, 2002 et 2003 elles sont caractérisées par un indicateur à la baisse en début d'année, 2003 affichant les creusements les plus forts, puis approchant en fin d'année des valeurs les plus basses de la décennie 90.

En mai 2004, au moment de l'enquête le niveau l'indicateur reste comparable à celui de mai 2003, compte tenu du changement du mode de calcul.

Les personnes interrogées en mai 2004 se sont donc prononcées sur une année écoulée très négative (fin 2003) et sur deux mois récents restant sur des taux assez bas.

Il n'est donc pas surprenant que leur générosité en argent se soit montrée plutôt frileuse sur les périodes considérées.

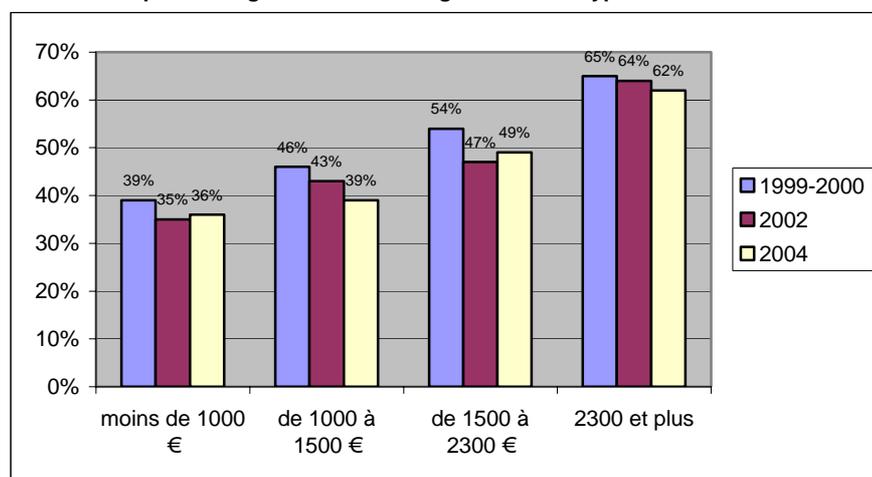
De fait la situation économique est un facteur central qui conditionne la propension à donner comme le révèle à nouveau cette année le Baromètre de la générosité.

Petits et moyens revenus : une fragilité accentuée

Les revenus moyens situés entre 1000 et 1500 € mensuels baissent régulièrement leur contribution depuis 99/2000 tandis que les autres tranches de revenus semblent retrouver une stabilité entre 2002 et 2004.

C'est donc la tranche de revenus « intermédiaire », à la fois plus fragile aux aléas économiques et aux conjonctures, mais prête à agir pour l'intérêt général quand elle le peut, qui modifie son comportement de la façon la plus visible en réajustant sa générosité à la baisse dans un contexte économiquement peu porteur.

Evolution du pourcentage de donateurs réguliers – tous types de dons confondus - en fonction du niveau de revenu :

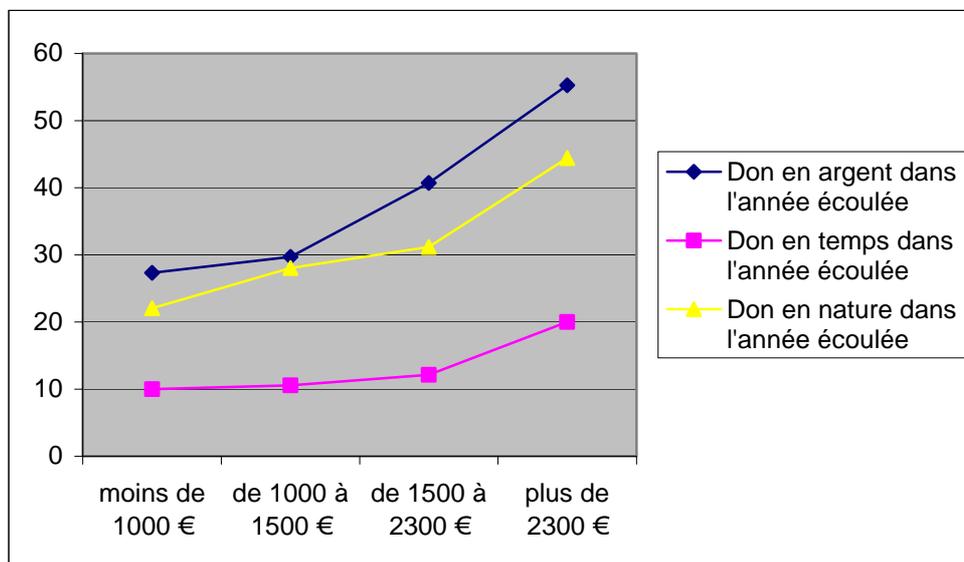


Lecture du tableau : 39% des personnes disposant d'un revenu mensuel inférieur à 1000 € déclaraient avoir fait au moins un don en 1999-2000.

Le revenu : facteur central de la générosité

De fait, le revenu constitue un facteur central de la propension à faire des dons et ce, pour tous les types de dons : plus on dispose de revenus plus l'on a tendance à donner, quel que soit le type de dons.

Pourcentage de donateurs par niveau de revenu et type de dons en 2004 :



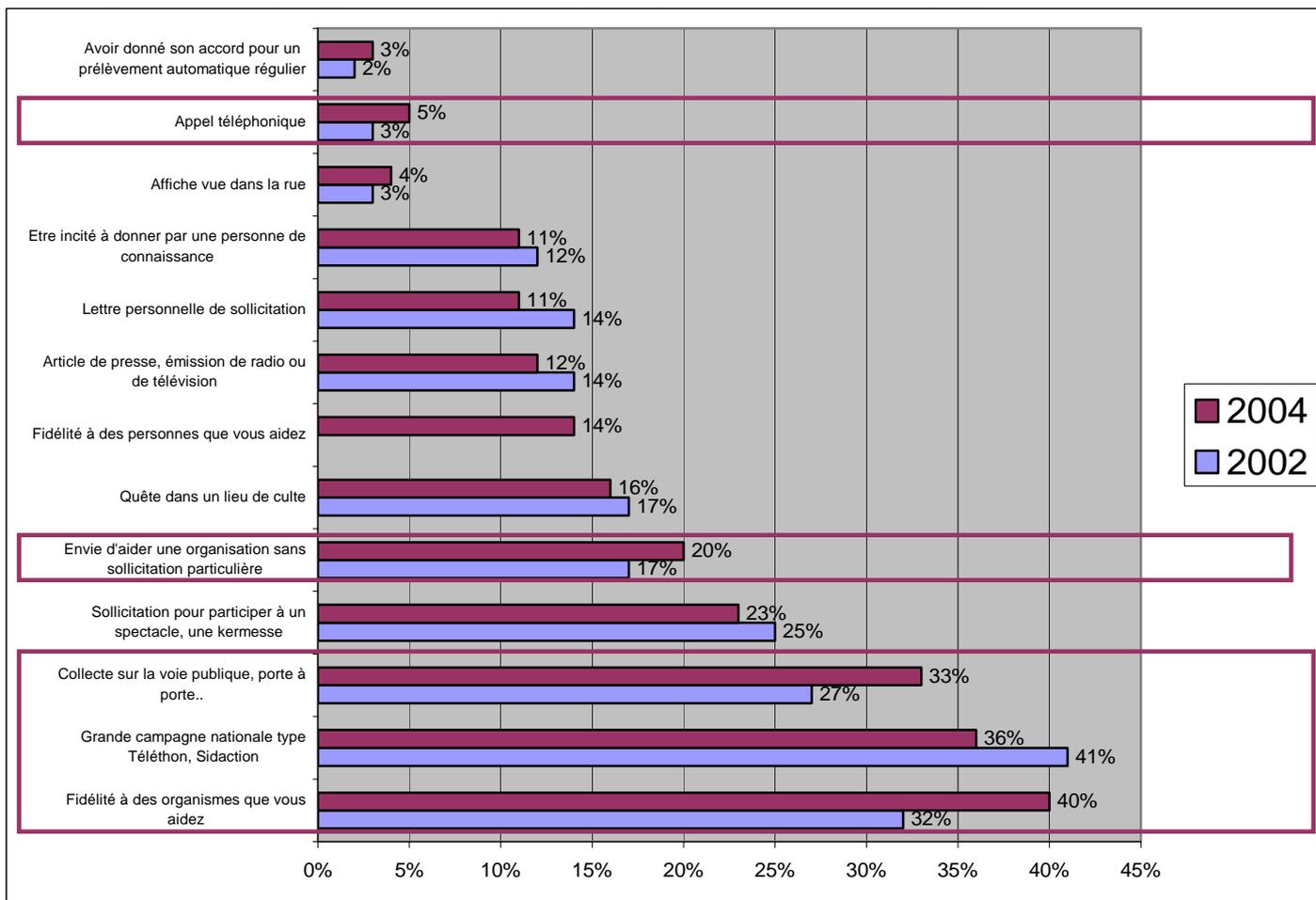
Lecture : en mai 2004, 10% des personnes disposant d'un revenu mensuel inférieur à 1000 € ont déclaré avoir fait au moins un don de temps dans l'année.

L'impact du niveau du revenu sur la propension à faire des dons est équivalent pour chaque type de dons : si l'on est deux fois plus nombreux à donner de l'argent dans les tranches de revenus supérieures à 2300 € que dans les tranches inférieures à 1000 €, on est également deux fois plus nombreux à donner de son temps et à faire des dons en nature dans la tranche supérieure par rapport à la tranche inférieure.

Dans aucune tranche de revenu le rapport de priorité entre les types de dons ne s'inverse. Cette constatation interdit, du moins au niveau général, de conclure qu'il existe par exemple une compensation par le bénévolat ou les dons en nature parmi les catégories de population qui n'ont pas les moyens d'effectuer des dons en argent. De manière vraisemblable, et les analyses départementales de l'Observatoire de la générosité et du mécénat le confirment, c'est le sentiment de sécurité, le bien être général, qui constituent une condition importante pour pouvoir donner, or le niveau du revenu, donc la sécurité financière y contribue d'évidence.

Confiance et contact direct : les clés de la sollicitation ?

Pourcentage de donateurs (tous types de dons confondus) ayant répondu favorablement à chaque type de sollicitation :



Lecture du tableau : 3 % des personnes ayant fait au moins un don dans l'année écoulée ont déclaré en mai 2004 avoir donné leur accord pour un prélèvement automatique régulier dans l'année écoulée.

Les donateurs français ont en 2003/2004 choisi de donner dans une large mesure aux organismes auxquels ils ont déjà donné et auxquels ils veulent rester fidèles. Dans un contexte de sur-sollicitation où le choix devient de plus en plus difficile, où certains organismes étrangers viennent solliciter notre participation, où la confiance dans l'ensemble des associations et œuvres caritatives n'est pas facile à consolider, la fidélité à des organismes identifiés devient l'argument principal pour donner son obole.

Par ailleurs, cette année voit diminuer légèrement l'effet d'entraînement des grandes manifestations médiatiques, type Téléthon ou Sidaction, et plus globalement semble-t-il toute sollicitation médiatisée, alors que les sollicitations avec contact (collecte sur la voie publique ou en porte à porte) gagnent en caractère incitatif. Cette double évolution se retrouve aussi bien chez les donateurs que chez les non donateurs. La tendance serait donc générale.

Ces deux évolutions concomitantes procèdent peut être d'un seul même mouvement : la recherche d'une relation de confiance, inscrite dans la proximité et dans le concret.

Plusieurs hypothèses peuvent expliquer ce phénomène : la valorisation aux yeux des donateurs de démarches qui semblent demander plus d'effort aux organismes ou aux personnes qui les sollicitent, le recentrage sur un univers connu dans un contexte morose économiquement et chargé en terme de sollicitations, la recherche de contacts plus directs dans une nébuleuse d'approches très médiatisées et un peu dépersonnalisées ...

La légère progression de l'envie d'aider une organisation sans sollicitation particulière (+3 points .. à confirmer dans l'avenir), pourrait s'interpréter comme le signe positif d'une générosité spontanée, à moins qu'il ne révèle un désir d'autonomie et une réaffirmation du libre arbitre individuel, en réaction aux très nombreuses sollicitations collectives.

Enfin, la baisse du caractère incitatif des lettres personnelles de sollicitation, sans être encore très significative (-3 points) amorce peut être une révolution de fond à laquelle bon nombre de collecteurs se préparent. Cependant le changement n'est pas assez significatif pour conclure sur ce point.

Les causes : un choix nettement influencé par l'âge

La stabilité des causes soutenues est en 2004 à l'image de la stabilité du nombre de donateurs par rapport aux deux années précédentes.

* Non demandé.

Lecture du tableau : en mars avril 2002, 49 % des donateurs de cette période, ont fait au moins un don (en argent, en nature ou en temps) pour l'aide aux personnes en difficultés.

Evolution du pourcentage de donateurs par cause soutenue (question posée sur les deux derniers mois écoulés)	Cumul 1999-2000	2002	2004
Aide aux personnes en difficultés (via une organisation)	46	49	48
Aide directe à une personne, sans passer par une organisation	33	30	28
Santé	20	29	26
Recherche, recherche médicale	22	24	25
Aide au tiers monde, au développement	17	18	18
Eglise, congrégation religieuse	14	15	16
Education, école	17	18	15
Culture, sports, loisirs	14	17	12
Aide aux victimes de guerre, conflits, catastrophes naturelles dans le monde	14	8	9
Logement, animation de quartier, développement local (1999 - 2002) / Animation de quartier, développement local (2004)	7	9	8
Défenses des droits de l'homme, droits et devoirs civiques	6	7	6
Association professionnelle, syndicat	7	5	4
Environnement	3	5	3
Logement seul	Nd*	Nd*	2

Aucune évolution notable ne permet de détecter un changement dans les priorités des donateurs français :

Visiblement sur quatre années et au niveau national, la conjoncture n'impose pas de changement de priorités (excepté en cas de graves catastrophes internationales ou nationales à répétition comme en 1999-2000). Seule l'évolution des donateurs à la santé est significative entre 2002 et 1999/2000, elle redescend en 2004 mais demeure 6 points au dessus de 1999-2000. Cette évolution est le seul élément sensible du Baromètre des causes.

Les travaux qualitatifs réalisés par l'Observatoire de la générosité et du mécénat avec l'Institut Sorgem révélèrent en 2001 le grand désarroi des donateurs lorsqu'il s'agissait de faire le choix d'une cause : la notion de priorité ou d'urgence ne s'appliquant pas plus à la santé qu'aux personnes en difficultés ou au tiers monde, le « tout urgent » devenant souvent un « rien n'est urgent ».

Pourtant, les données statistiques permettent de dégager des préférences régulières en fonction du profil socio-démographique.

En effet :

Les femmes sont un peu plus nombreuses à donner à l'éducation que les hommes : 18% d'entre elles contre 11% des hommes y sont sensibles.

Si le milieu socio-économique impacte de façon limitée le choix des causes, malgré tout l'on observe :

- que les ouvriers se sentent particulièrement peu concernés par des causes touchant la santé (12%) ou aux pays du tiers monde (5%)
- que les cadres supérieurs s'impliquent davantage dans la défense des droits de l'homme (13%) et de l'environnement (8%).

Mais c'est avant tout l'âge qui constitue le déterminant majeur dans la sélection des causes et l'on retrouve là vraisemblablement la double conjonction des notions de cycle de vie (l'âge) et de génération (comportements communs à un groupe de personnes ayant vécu les mêmes événements collectifs au même âge).

Les moins de 50 ans ont plus souvent aidé directement une personne en difficulté an mars avril 2004 (32% vs 24% des 50 ans et plus).

Les 50 ans et plus (29%), notamment les plus de 65 ans (36%) se sentent davantage concernés par la santé. Ils sont également plus concernés par la recherche médicale : 27% des 50 ans et plus donnent pour cette cause, et 35% des 65 ans et plus s'engagent pour la recherche.

Les plus âgés sont aussi les plus enclins à donner à une Eglise ou congrégation religieuse : 21% des 50 ans et plus, et 25% des 65 ans et plus.

Les plus jeunes soutiennent l'animation de quartier, le développement local : 16% des moins de 25 ans ; une cause qui à l'inverse rassemble peu les 65 ans et plus (3%).

Les plus jeunes prennent aussi plus à cœur la défense des droits de l'homme (13%).

L'aide directe sans passer par des organisations séduit fortement les moins de 50 ans. L'impact évident de l'âge sur le choix des causes ne signifie pas nécessairement qu'en vieillissant les jeunes d'aujourd'hui rejoindront le comportement des plus de 60 ans d'aujourd'hui.

En effet, si la sensibilité à certaines causes comme, vraisemblablement, la santé, peut s'accroître à mesure que l'on prend de l'âge et que –du moins dans le cas de la santé- on se sent touché de près, la sensibilité à d'autres causes –comme la religion et les droits de l'homme - relève probablement d'une culture de génération, dont les caractéristiques risquent de moins évoluer avec l'âge.

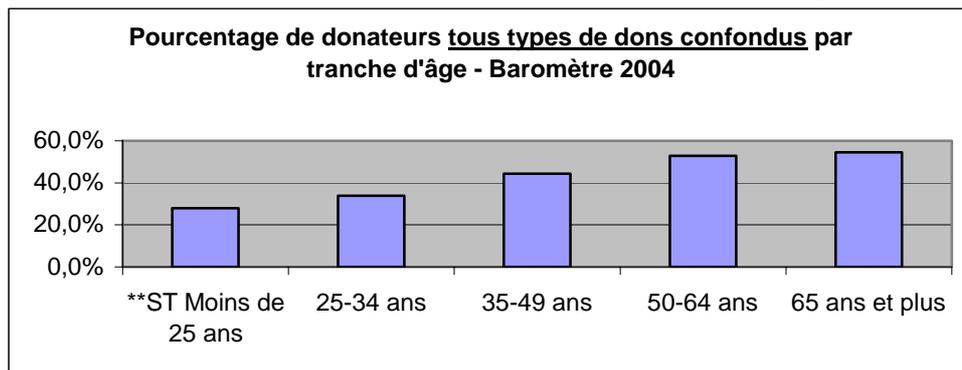
Les déterminants du don : quelques règles stables

Les femmes sont plus nombreuses à donner régulièrement.

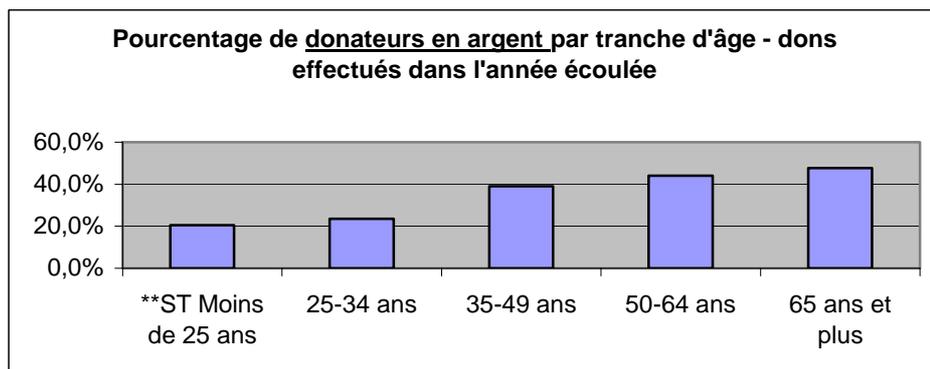
Tous types de dons confondus, on comptait 40% de donateurs réguliers chez les hommes contre 48% chez les femmes parmi les personnes interrogées en mai 2004.

La générosité, une fonction de l'âge ?

La propension à effectuer des dons de tous types évolue de façon régulière avec l'âge,



elle évolue de façon régulière également pour les dons en argent :



La présence ou non d'enfants dans le foyer

Les couples mariés ou vivant maritalement sont 48 % à effectuer tous types de dons de façon régulière (au moins une fois par an), tandis que les personnes célibataires, veuves ou divorcées ne sont elles que 40 % à le faire. Les économies d'échelles réalisées dans le budget de la vie courante lorsque deux personnes vivent ensemble expliquent peut être en partie cette plus forte propension à donner des couples par rapport aux célibataires.

Cette tendance est atténuée par la présence d'enfants dans le foyer : en effet 39 % des personnes vivant dans un foyer où il y a un ou des enfant(s) font des dons de tous types au moins une fois par an, la proportion s'élève à 47 % lorsque la personne vit dans un foyer où il n'y a pas d'enfant à charge.

La situation financière s'impose là aussi comme une explication possible, d'autres pistes seraient à explorer pour comprendre de façon plus fine ce phénomène : un besoin de transmission, de partage non satisfait par la présence d'enfants trouverait dans le geste du don une autre expression possible ?

La pratique religieuse

La pratique religieuse influence majoritairement le don. Si 59 % des catholiques pratiquants réalisent au moins un don (de quelle nature que ce soit) dans l'année, seulement 41% des catholiques non pratiquants le font. Le fait de pratiquer la religion catholique constitue donc un élément discriminant.

En revanche le pourcentage de donateurs parmi les catholiques non pratiquants est identique à celui des personnes se déclarant athées (41%).

Ces chiffres corroborent les analyse qualitatives sur les motivations au don. Ces dernières révèlent en effet que la majorité des donateurs français se situent dans une logique de fraternité d'ordre laïque lorsqu'ils partagent ce qu'ils possèdent. Les registres religieux de la générosité (« charité » ...) autrefois très puissants, sont aujourd'hui rejetés et lointains dans les esprits.

La tendance plus accentuée à la générosité des catholiques pratiquants (8% de l'échantillon représentatif de la population française) peut trouver une explication par la fréquentation régulière des églises. Cette tranche de population se voit ainsi doublement exposée :

- aux injonctions à donner d'ordre religieux (explicites ou implicites via les messages religieux)
- et aux sollicitations directes du clergé ou des œuvres confessionnelles.

En revanche les résultats de cette enquête montrent que ces donateurs ne se concentrent pas exclusivement sur les dons aux églises. Ils soutiennent également d'autres causes, sans montrer de particularité dans leurs choix par rapport au reste de la population française, excepté pour les dons aux églises.

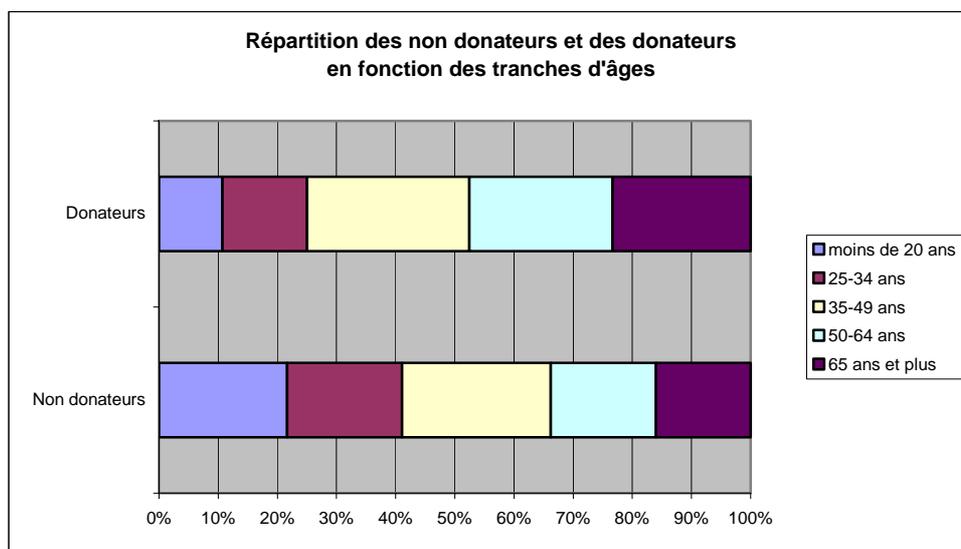
Ceux qui ne donnent pas ...

Qui sont-ils ?

45 % des personnes interrogées en mai 2004 ont déclaré n'avoir jamais fait de don, ni dans les deux mois écoulés, ni dans l'année écoulée, ni avant. Près de 10 % des personnes interrogées déclarent donner de façon très peu régulière, c'est à dire tous les deux ou trois ans ou moins souvent encore.

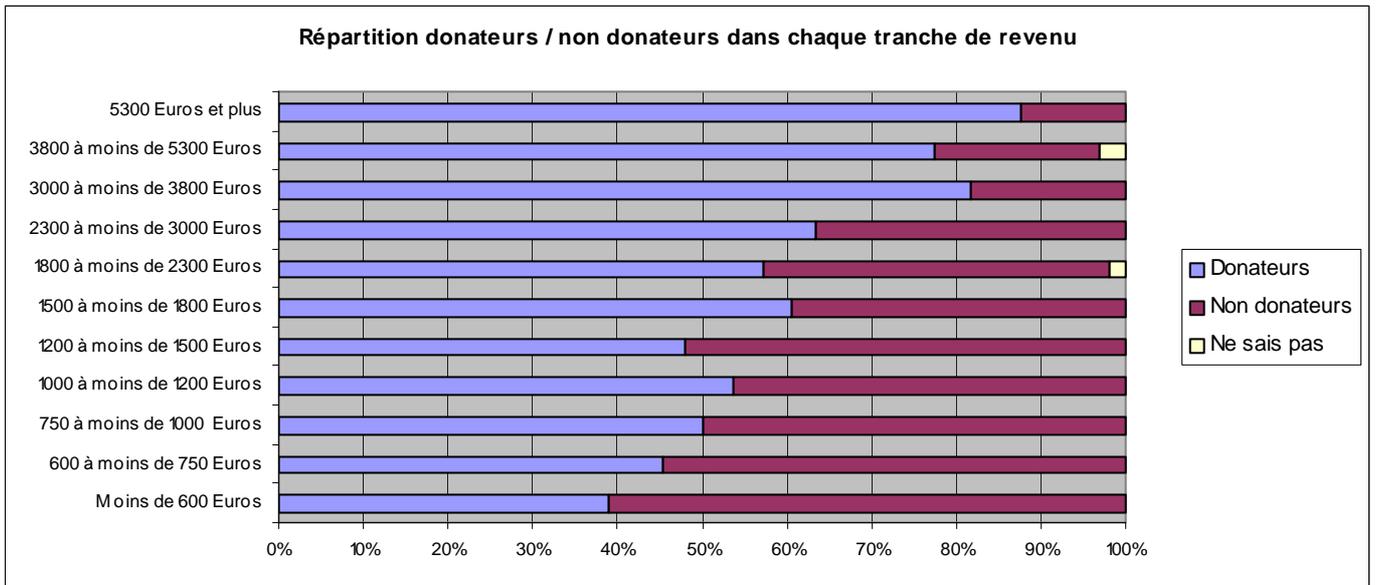
C'est l'ensemble de ces « non donateurs », absolus et relatifs qui sont analysés ci-dessous.

On a déjà vu que la propension à donner est liée au sexe, on sait également qu'elle est très liée à l'âge. Par un effet de miroir on trouvera logiquement chez les non donateurs un peu plus d'hommes (52 % des non donateurs) que de femmes, plus de jeunes (66 % de moins de 50 ans parmi les non donateurs contre 53 % chez les donateurs) et moins de personnes âgées de 65 ans et plus que chez les donateurs.

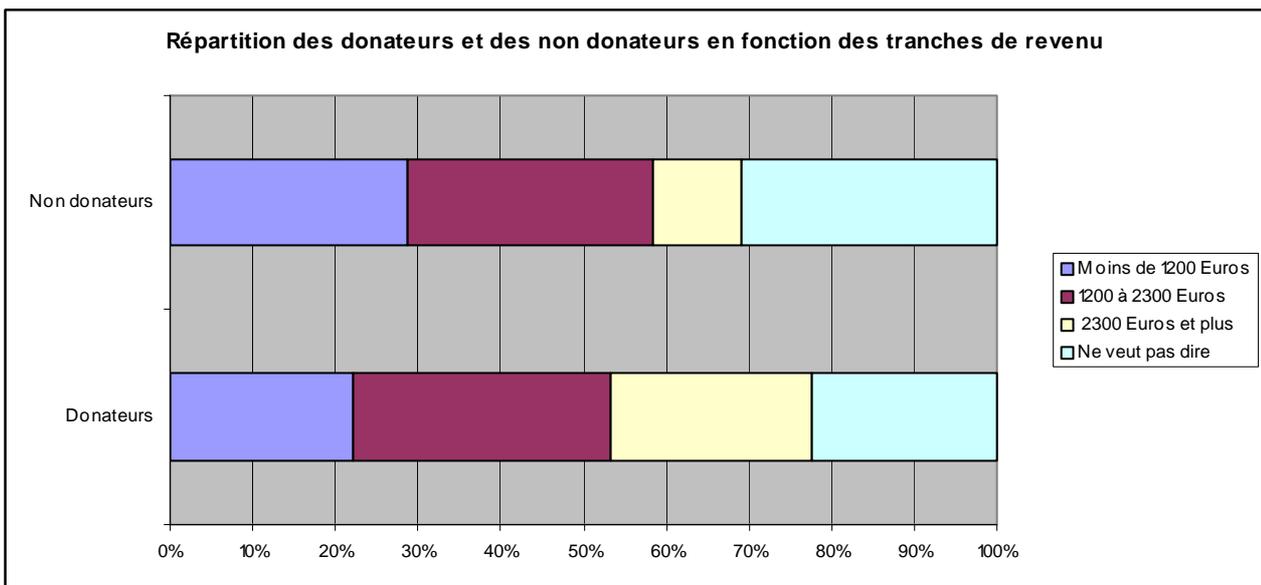


Niveau de vie ...

Comme on l'a déjà vu et comme l'illustre à nouveau le tableau ci-dessous, l'impact du niveau de revenu disponible est très net sur la propension à faire des dons.



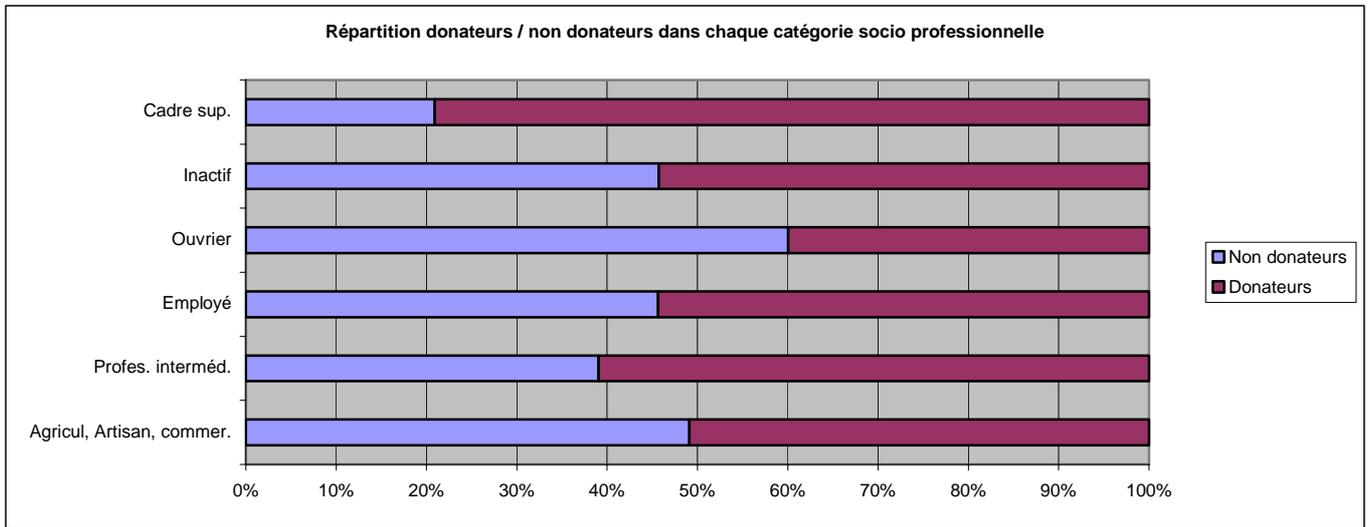
Ainsi on trouve de façon logique un plus grand nombre de revenus inférieurs et moyens chez les non donateurs que chez les donateurs.



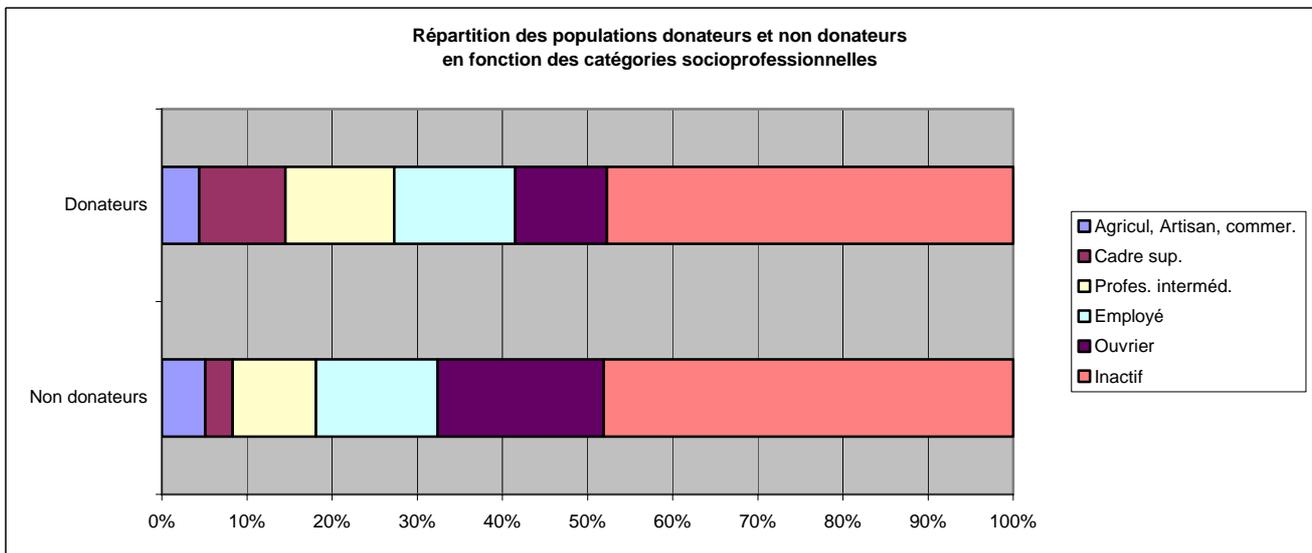
... ou style de vie ?

Concernant les styles de vie et les métiers, reflétés dans les catégories socioprofessionnelles, le contraste est moins grand. La majorité des catégories situent entre 40 et 50 % leur taux de non donateurs. Seules deux catégories sortent du cadre : les ouvriers qui comptent 60 % de non donateurs, et les cadres supérieurs qui n'en comptent que 21 %.

Or, ces deux classes représentent des ensembles dont les niveaux de revenus respectifs sont caractéristiques : vers le bas pour les ouvriers et vers le haut pour les cadres supérieurs. On peut donc supposer que c'est la nature de leurs revenus plus que leurs types de métiers qui influence aussi leur propension au don.



Ainsi la population de non donateurs comptera plus d'ouvriers et moins de cadres supérieurs que la population des donateurs, comme le montre le graphique ci-dessous.



D'après ces deux tableaux il semble que le niveau de vie est un facteur plus important que les catégories socioprofessionnelles - qui expriment un type de profession, un niveau hiérarchique et un type de statut (salarié ou non ..).

Ainsi, dès lors qu'un individu dispose des moyens financiers nécessaires (condition importante pour donner même du temps et des objets) sa propension à donner dépendrait vraisemblablement moins de son métier ou de sa classe sociale, que de sa nature ou de ses convictions profondes ... Ainsi les valeurs personnelles, le type d'éducation, les parcours individuels, difficilement détectables via les données statistiques dont on dispose sont vraisemblablement des éléments déterminants dans la propension à faire des dons.

Peut-on les inciter à donner ?

Deux questions ont été posées aux non donateurs.

Ces deux questions portaient sur les causes qui leur semblent prioritaires et sur les modes de sollicitation de don qui les touchent ou les inciteraient à donner. On est donc dans des registres conditionnels : « si j'avais les moyens de donner », « si j'avais envie de donner » ...

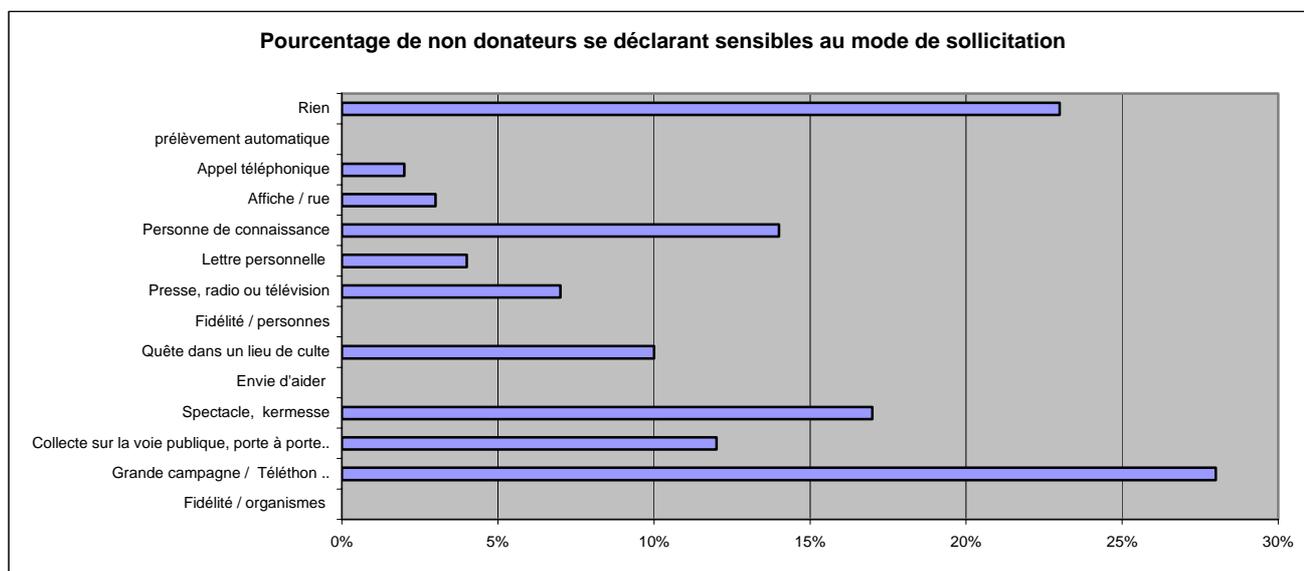
Ce registre n'est pas directement comparable des actes réellement déclarés par les donateurs ex : « ces deux derniers mois j'ai donné deux fois pour l'environnement ».

Les hypothèses dégagées ci dessous de ces comparaisons de séries sont basées sur l'ordre de préférence et non sur les valeurs absolues, elles sont de toutes façon à prendre avec précaution.

Quels types de sollicitation les ferait passer à l'acte ?

23% des non donateurs déclarent que rien ne les fera donner.

Il reste 77 % de non donateurs pour lesquels le passage au don est peut-être envisageable.



Les grandes campagnes médiatiques à fort potentiel émotionnel sont d'évidence celles qui « touchent » le plus les non donateurs et leur donneraient le plus envie de donner. Cette préférence rejoint celle des donateurs, pour qui ce mode de sollicitation a longtemps prédominé avant l'année 2004.

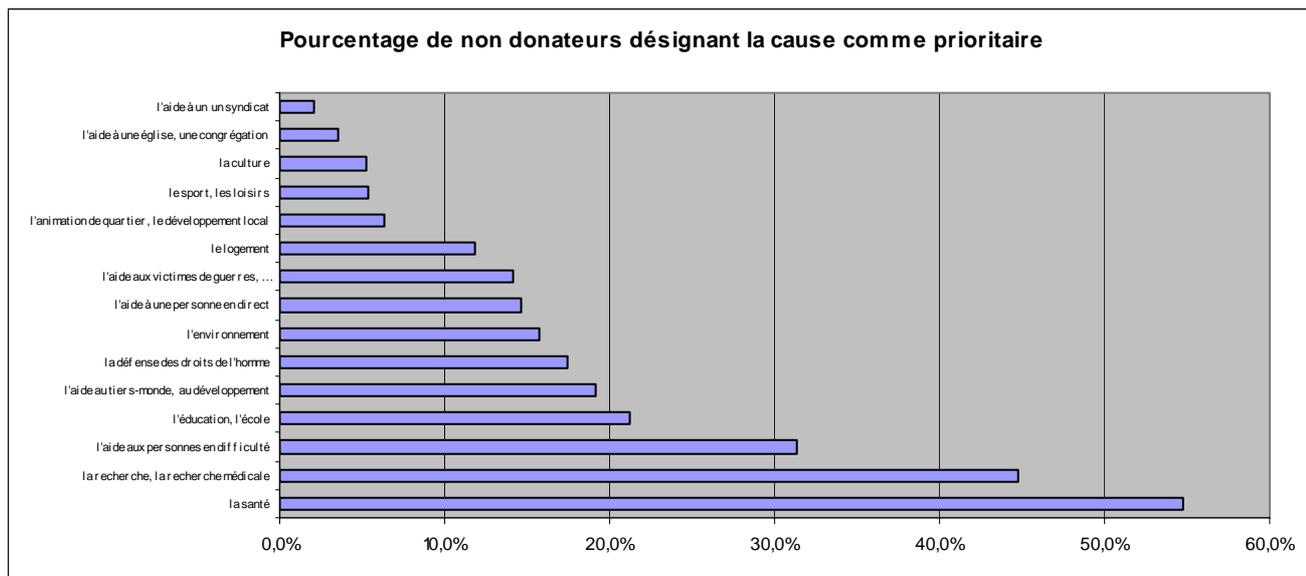
Pour autant, et comme cela a été dit concernant les donateurs, l'impact de ce mode de sollicitation baisse (tableau non montré) pour les non donateurs, dans les mêmes proportions que pour les donateurs. Il s'agirait donc d'un phénomène d'érosion général.

Les non donateurs se révèlent sensibles à la prescription sociale de proximité. Ce phénomène n'est pas surprenant de la part de non donateurs, peu familiarisés avec les organismes collecteurs en général et qui doivent y être « initiés » en confiance par des personnes de connaissance.

Enfin, leur sensibilité aux participations festives dont les bénéfices sont reversés à une cause peut se lire comme un altruisme conditionné à la jouissance d'une contrepartie. Ce type de sollicitation part en effet du plaisir du potentiel donateur pour l'amener au don, tandis que le mode de sollicitation classique tente de sensibiliser le donateur par l'exposition de la cause. Les non donateurs seront sensibles à cet effort, les donateurs le sont également d'ailleurs.

De manière générale, l'ordre de préférence des modes de sollicitations est assez proche de celui établi par les donateurs.

Vers quelles causes donneraient-ils ?



La santé et la recherche médicale émergent nettement et sont en première position.

Ce duo de tête contraste nettement avec les priorités des donateurs qui sont les personnes en difficultés, que ce soit en direct ou via une organisation.

Il est difficile de conclure sur cette distinction radicale, plusieurs hypothèses sont néanmoins envisageables.

Ce résultat est d'autant plus surprenant que la proportion de personnes âgées, donc plus sensibles aux causes liées à la santé est faible chez les non donateurs. Il s'agit donc d'une vraie préférence.

On sait que les dons effectués à la santé peuvent relever d'une logique plus égocentrique, c'est à dire que l'effet attendu du don est la protection de la personne ou de ses proches (ce qui pourrait être le cas des résultats de la recherche médicale, de l'amélioration des soins etc.). Par ailleurs la santé est un thème universel par excellence. La maladie est communément représentée comme un fléau ne distinguant ni le milieu, ni la classe, ni le revenu, et pour lequel il est difficile d'identifier un responsable sur lequel agir. Elle se distingue en cela des causes liées à la pauvreté, à l'insertion sociale, aux « personnes en difficultés ».

L'émergence pour les non donateurs de l'éducation et de l'école (quatrième position au lieu de la septième position pour les donateurs) se situe probablement en partie dans la même logique : les statistiques révèlent que la proportion de non donateurs est plus importante parmi les couples ayant un ou plusieurs enfant(s) dans le foyer : il s'agit donc d'une population à la fois plus directement confrontée aux problèmes de l'éducation et plus sensibilisée à ses enjeux en général.

L'intérêt porté aux causes environnementales (septième position pour les non donateurs contre quatorzième position pour les donateurs) et aux droits de l'homme (sixième position contre douzième) est vraisemblablement le reflet du nombre plus important de jeunes parmi les non donateurs, lesquels jeunes sont clairement apparus plus proches de ces causes que les autres générations.

Questionnaire

AVERTISSEMENT : les questions ou items marqués d'une * sont reprises de L'enquête 2002. Les questions non marquées *, et présentées en rose, sont nouvelles.

Nous allons maintenant parler des dons que vous avez éventuellement pu faire à des Associations, à des Fondations ou à des causes d'intérêt général, ou des aides bénévoles que vous avez pu leur apporter.

Q.1* Vous arrive-t-il d'aider par des dons en argent, des dons en nature ou en leur consacrant du temps, des organisations, des causes ou encore des personnes en difficultés qui ne font pas partie de votre famille ou de vos amis :

- plusieurs fois par an,
- environ une fois par an,
- tous les 2-3 ans,
- moins souvent,
- ou jamais.

A CEUX QUI REPONDENT UNE OU PLUSIEURS FOIS PAR AN :

Q.2* Pouvez-vous me dire, en vous aidant de la liste suivante, ce que vous avez fait depuis un an ? Ne tenez pas compte de l'aide que vous auriez pu apporter à des personnes que vous connaissez, telles que parents, voisins, amis...

N'hésitez pas à dire, si c'est le cas, que vous n'avez pas fait de don ou que vous n'avez pas travaillé bénévolement depuis un an. Beaucoup de gens n'ont pas d'argent ou de temps à donner, même s'ils aimeraient pouvoir le faire.

⇒ TENDRE LISTE REPONSE

- donné de l'argent de la main à la main, à une personne qui quêtaait pour elle-même ou pour une organisation,
- envoyé ou remis un chèque, un virement bancaire
- fait un don en ligne sur le site Internet d'une organisation
- donné de l'argent par prélèvement automatique,
- fait une dépense dont une partie au moins servait à financer une cause (ex. achat à une kermesse, billet de spectacle au profit d'une association ou fondation),
- donné du temps à une organisation,
- consacré du temps à une personne en difficulté, ne faisant pas partie de votre famille, ni de vos amis,
- donné de la nourriture,
- donné des vêtements,
- fait un autre type de don en nature
- rien de tout cela.

Q.3* Et au cours des deux derniers mois, c'est-à-dire les mois de mars et avril, avez-vous fait l'une ou l'autre des actions suivantes :

⇒ TENDRE LISTE REPONSE

- donné de l'argent de la main à la main, à une personne qui quêtaait pour elle-même ou pour une organisation,
- envoyé ou remis un chèque, un virement bancaire
- fait un don en ligne sur le site Internet d'une organisation
- donné de l'argent par prélèvement automatique,
- fait une dépense dont une partie au moins servait à financer une cause (ex. achat à une kermesse, billet de spectacle au profit d'une association ou fondation),
- donné du temps à une organisation,
- consacré du temps à une personne en difficulté, ne faisant pas partie de votre famille, ni de vos amis,
- donné de la nourriture,
- donné des vêtements,
- fait un autre type de don en nature
- rien de tout cela.

A CEUX QUI ONT DONNE DE L'ARGENT DE LA MAIN A LA MAIN AU COURS DES DEUX DERNIERS MOIS, OU FAIT DES CHEQUES OU DES VIREMENTS (EN Q.3) :

Q.4* Combien de fois avez-vous, au cours des deux derniers mois :

- a) remis de l'argent de la main à la main, à une personne qui quêtaut pour elle-même ou pour une organisation ?
- b) envoyé ou remis un chèque, ou fait un virement bancaire,
- c) fait un don en ligne sur le site Internet d'une organisation

A TOUS CEUX QUI DECLARENT AU MOINS UNE ACTION AU COURS DES DEUX DERNIERS MOIS (EN Q.3) :

Q.5* Pour chaque action que vous m'avez citée, pouvez-vous me préciser à l'aide de la liste suivante, quels sont les domaines d'activité des organisations que vous avez aidé ?

⇒ TENDRE LISTE REPOSE

- j'ai aidé une association ou une association ou fondation active dans le domaine de...
 - la culture,
 - le sport, les loisirs
 - l'éducation, l'école,
 - la recherche, la recherche médicale,
 - la santé,
 - l'aide aux personnes en difficulté, les services sociaux,
 - l'environnement,
 - le logement,
 - l'animation de quartier, le développement local,
 - la défense des droits de l'homme, les droits et devoirs civiques,
 - l'aide au tiers-monde, l'aide au développement,
 - l'aide aux victimes de guerres, les conflits, les catastrophes naturelles dans le monde
- j'ai aidé une association professionnelle, un syndicat,
- j'ai aidé une église, une congrégation religieuse,
- j'ai aidé une personne qui m'a demandé de l'aide directement, sans passer par l'intermédiaire d'une organisation
- autres (précisez) / _____ /

A TOUS CEUX QUI ONT DECLARE DES DONS D'ARGENT (EN Q.3) :

Q.6* Pouvez-vous me dire, quel montant approximatif vous avez donné au total, au cours des deux derniers mois (répondez moi en Euros ou en Francs, comme cela vous arrange):

- a) de la main à la main, à une personne qui quêtaut pour elle-même ou une organisation /___/___/___/ F /___/___/___/ €
- b) par remise ou envoi de chèque ou virement /___/___/___/ F /___/___/___/ €
- c) en se connectant sur le site Internet d'une organisation /___/___/___/ F /___/___/___/ €
- d) en prélèvement automatique /___/___/___/ F /___/___/___/ €
- e) en faisant des dépenses dont une partie servait à financer une cause /___/___/___/ F /___/___/___/ €

A TOUS CEUX QUI ONT DECLARE DES AIDES BENEVOLES (EN Q.3) :

Q.7* Pouvez-vous évaluer combien de temps, environ, vous avez consacré ces deux derniers mois à aider des organisations, ou des personnes en difficulté ? Répondez s'il vous plaît en nombres d'heures, même approximatif.

/___/___/___/___/ heures

A TOUS CEUX QUI DECLARENT AU MOINS UNE ACTIVITE AU COURS DE L'ANNEE (EN Q.2):

Revenons maintenant sur ce que vous avez pu faire **depuis un an.**

Q. 8* Voici différentes façons d'être sollicité ou incité à donner. Quelles sont celles qui vous ont incité à faire un don – en argent ou en nature - ou à apporter une aide bénévole depuis un an ?

⇒ TENDRE LISTE REPONSE

- Une collecte sur la voie publique, porte à porte ou actions ponctuelles sur votre lieu de résidence
- Une quête dans un lieu de culte
- un article de presse, une émission télévisée ou radio
- une affiche vue dans la rue
- une grande campagne nationale type Téléthon, Sidaction, aide aux victimes de l'accident de Toulouse, du tremblement de terre en Algérie ou des attentats
- Une lettre personnelle de sollicitation
- Un appel téléphonique
- Une sollicitation pour participer à un spectacle ou une kermesse, ou pour faire un achat de produits au profit d'une cause (pin's, T-shirts, livres, disques...)
- être incité à donner par une personne de connaissance
- La fidélité à des organismes que vous aidez depuis longtemps
- La fidélité à des personnes que vous aidez depuis longtemps
- Une envie d'aider une organisation sans sollicitation particulière
- avoir donné son accord pour un prélèvement automatique régulier
- autres (précisez) / _____/

A TOUS CEUX QUI ONT DECLARE DES DONNS D'ARGENT (EN Q2) :

Q.9* Pouvez-vous me dire, quel montant approximatif vous avez donné au total, sur l'année ? Répondez avec l'échelle suivante :

⇒ TENDRE LISTE REPONSE

- | | | |
|----|-------------------|-----------------|
| a) | Moins de 15 F | Moins de 2 € |
| b) | 15 à 64 F | 2 à 9 € |
| c) | 65 à 124 F | 10 à 19 € |
| d) | 125 à 324 F | 20 à 49 € |
| e) | 325 à 649 F | 50 à 99 € |
| f) | 650 à 1 964 F | 100 à 299 € |
| g) | 1 965 à 3 279 F | 300 à 499 € |
| h) | 3 280 à 6 554 F | 500 à 999 € |
| i) | 6 555 à 19 679 F | 1 000 à 2 999 € |
| j) | 19 680 à 32 799 F | 3 000 à 4 999 € |
| k) | 32 800 F et plus | 5 000 € et plus |

AUX NON DONATEURS DEPUIS 12 MOIS (REPONDENT TOUS LES DEUX OU TROIS ANS, MOINS SOUVENT OU JAMAIS EN Q.1, OU AUCUNE ACTIVITE DEPUIS UN AN EN Q2):

Q.10* Quelles sont les sollicitations qui vous touchent le plus et vous inciteraient le plus à donner ?

⇒ TENDRE LISTE REPONSE

- Une collecte sur la voie publique, porte à porte ou actions ponctuelles sur votre lieu de résidence
- Une quête dans un lieu de culte
- un article de presse, une émission télévisée ou radio
- une affiche vue dans la rue
- une grande campagne nationale type Téléthon, Sidaction, aide aux victimes de l'accident de Toulouse, du tremblement de terre en Algérie ou des attentats
- Une lettre personnelle de sollicitation
- Un appel téléphonique
- Une sollicitation pour participer à un spectacle ou une kermesse, ou pour faire un achat de produits au profit d'une cause (pin's, T-shirts, livres, disques...)
- Être incité à donner par une personne de connaissance
- Une sollicitation pour donner par prélèvement automatique,
- autres (précisez) / _____ /
- rien, je ne vois pas de sollicitation qui pourraient m'inciter à faire des dons

Q.11* Quelles causes vous sembleraient prioritaires parmi les suivantes :

⇒ TENDRE LISTE REPONSE

- la culture,
- le sport, les loisirs
- l'éducation, l'école,
- la recherche, la recherche médicale,
- la santé,
- l'aide aux personnes en difficulté, les services sociaux,
- l'environnement,
- le logement,
- l'animation de quartier, le développement local,
- la défense des droits de l'homme, les droits et devoirs civiques,
- l'aide au tiers-monde, l'aide au développement,
- l'aide aux victimes de guerres, de conflits, de catastrophes naturelles dans le monde
- l'aide à une association professionnelle, un syndicat,
- l'aide à une église, une congrégation religieuse,
- l'aide à une personne qui demande de l'aide directement, sans passer par l'intermédiaire d'une organisation