



CerPhi

Centre d'Étude
et de Recherche
sur la Philanthropie

Baromètre de la générosité France générosités – Cerphi en partenariat avec Faircom et Heoh

Résultats basés sur les données du Ministère de
l'Économie et des Finances

Données sur les revenus déclarés pour 2011

(Edition du 13 mars 2014)

Le baromètre de la générosité

- Le Ministère des finances communique sur son site les données globales, sur l'ensemble de la France, relatives aux dons déclarés en même temps que les revenus
- Tous les ans, le Cerphi réussit également à obtenir des données plus précises : la ventilation des dons selon l'âge du déclarant, le niveau de revenu déclaré et la région
- Cette année, les données nationales ont été complétées par une analyse des variations départementales de la générosité



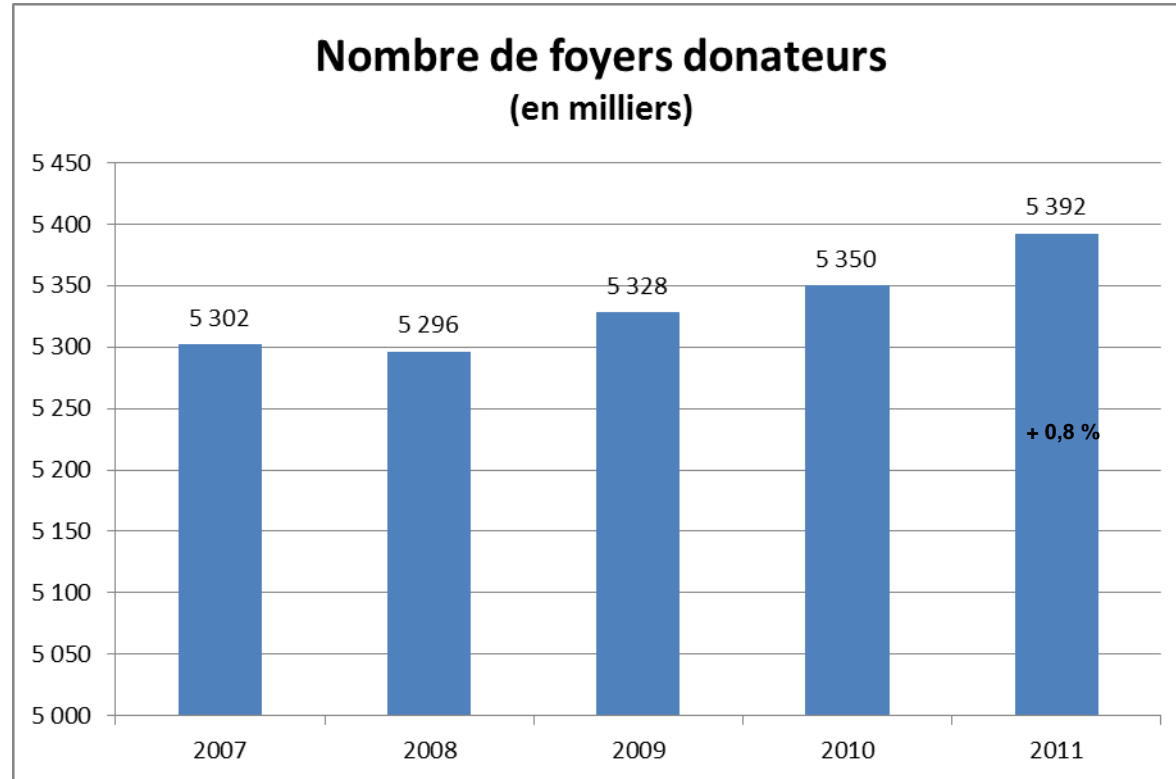
Centre d'Étude
et de Recherche
sur la Philanthropie

Tendances nationales

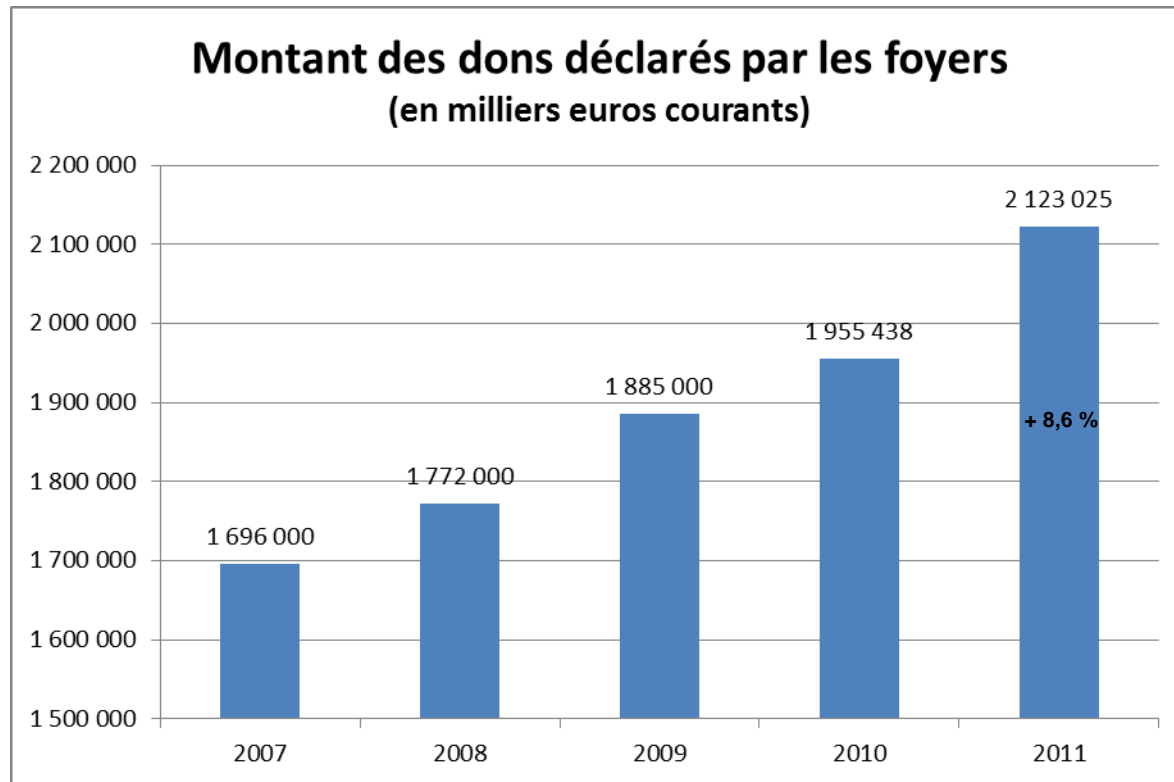
En 2011, les dons étaient repartis à la hausse

- Les données de Bercy pour 2011 apparaissent comme une rupture par rapport aux tendances passées
 - Augmentation du nombre de foyers donateurs : +0.8 %
 - Augmentation du montant total des dons : + 8.6 %
 - Augmentation du don moyen par foyer : + 7.7 %
- Cette reprise des dons appelle quelques commentaires modérateurs
 - L'augmentation du nombre de foyers peut être un effet d'une meilleure information, ou d'une plus grande sensibilisation de la population, au sujet des avantages fiscaux liés au don
 - L'augmentation des montants est en euros courants : la prise en compte de l'inflation (+2.5 %) modère l'effet apparent, mais la tendance demeure
 - Les données de Bercy concernent les revenus de 2011 déclarés en 2012
 - ◆ La prise en compte de tendances plus récentes, comme celles des associations, peut conduire à relativiser ces tendances

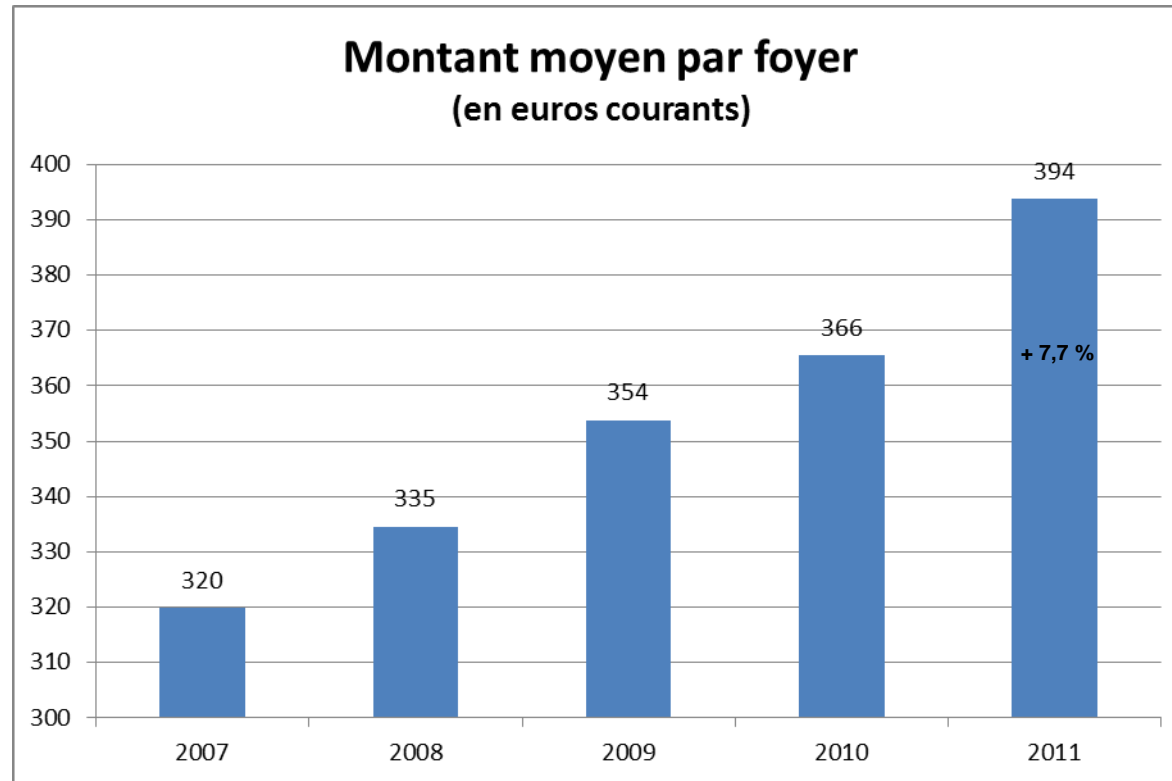
Augmentation du nombre de foyers donateurs



Augmentation du montant total des dons

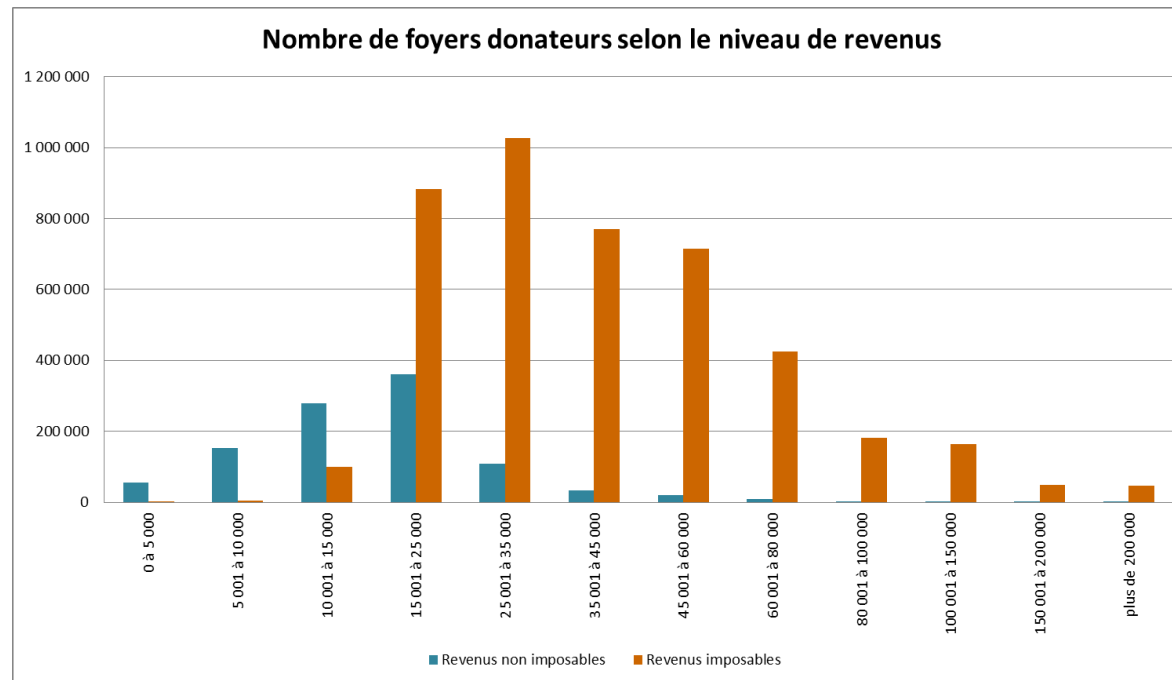


Augmentation du don moyen par foyer



Les donateurs appartiennent principalement aux classes moyennes

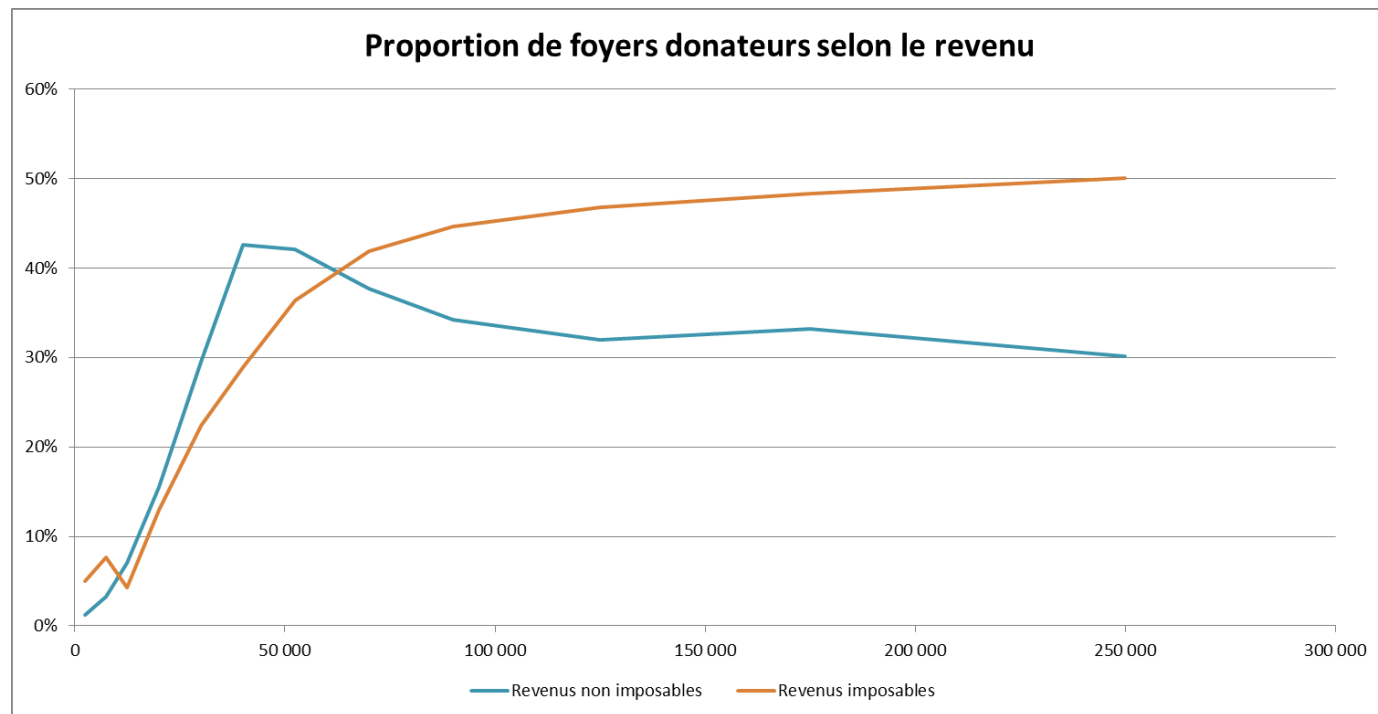
- ❑ Parmi ceux qui sont imposables, la majorité ont des revenus compris entre 15000 et 60000 euros
- ❑ Parmi ceux qui ne sont pas imposables, les revenus sont plus faibles : le plus souvent compris entre 5000 et 25000 euros



Base : revenus de 2011

La propension à déclarer des dons augmente avec le revenu

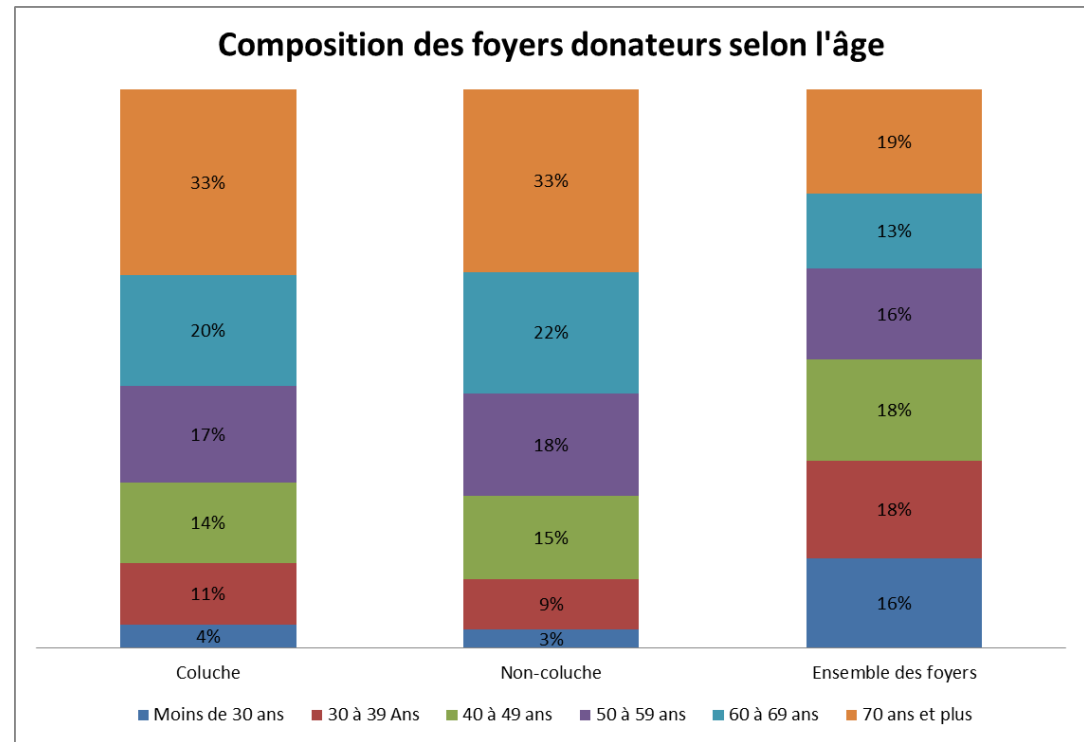
- ❑ Parmi ceux qui sont imposables, cette propension augmente rapidement jusqu'à 100000 euros de revenus annuels, puis augmente beaucoup plus lentement ensuite
- ❑ Même tendance chez ceux qui ne sont pas imposables, mais le retournement est plus prononcé (net déclin) et se produit à des revenus plus bas, vers 50000 euros



Base : revenus de 2011

Les foyers donateurs sont plus âgés que la moyenne, quel que soit le type de don

- Parmi les personnes déclarant des dons, les seniors, et notamment les plus de 70 ans, sont surreprésentés
- Inversement, les jeunes générations, surtout les moins de 30 ans, sont sous-représentés



Base : revenus de 2011



Centre d'Étude
et de Recherche
sur la Philanthropie

Analyses départementales

Les données fiscales sur le don ne permettent pas d'analyser de manière fine les variations du don

- Les données nationales communiquées par le Ministère des finances ne sont pas suffisantes pour analyser finement les mécanismes du don
- Cette année, le Cerphi a décidé de mener une étude plus approfondie en s'appuyant sur la ventilation des dons par département
 - Après différentes démarches, le Ministère des finances nous a communiqué un fichier donnant le montant des dons déclarés, le nombre de foyers donateurs, le montant des revenus déclarés et le nombre total de foyers pour chaque département et pour chaque commune
 - ◆ Les services du ministère ont retiré les communes où un trop petit nombre de foyers ont déclaré des dons : elles présentaient le risque que ces foyers soient identifiés
 - L'analyse présentée ici se base sur ces données départementales et les met en relation avec des données exogènes sur les mêmes départements

La méthode retenue : l'analyse des données départementales

- L'analyse des faits sociaux repose parfois sur des données agrégées à un niveau organisationnel ou géographique
 - Données sur les établissements scolaires pour les études sur l'éducation
 - Données internationales pour les approches comparatistes
 - Données locales, et notamment départementales, visant à mettre en évidence des corrélations
 - ◆ Exemple d'Hervé Lebras et Emmanuel Todd dans *Le mystère français* (Le Seuil, 2013)
- Les corrélations entre indicateurs saisis au niveau départemental sont porteuses de beaucoup d'information
 - Elles montrent l'action du contexte
 - Elles suggèrent des relations entre variables individuelles, en l'absence de mesure directe à ce niveau-là
 - Elles incitent à chercher des causes aux corrélations observées
- Toutes les données départementales exogènes sont issues de l'INSEE
- Deux données fournies par le ministère des finances ont été étudiées au niveau des départements
 - La proportion de foyers donateurs dans le département
 - Le don moyen déclaré par département

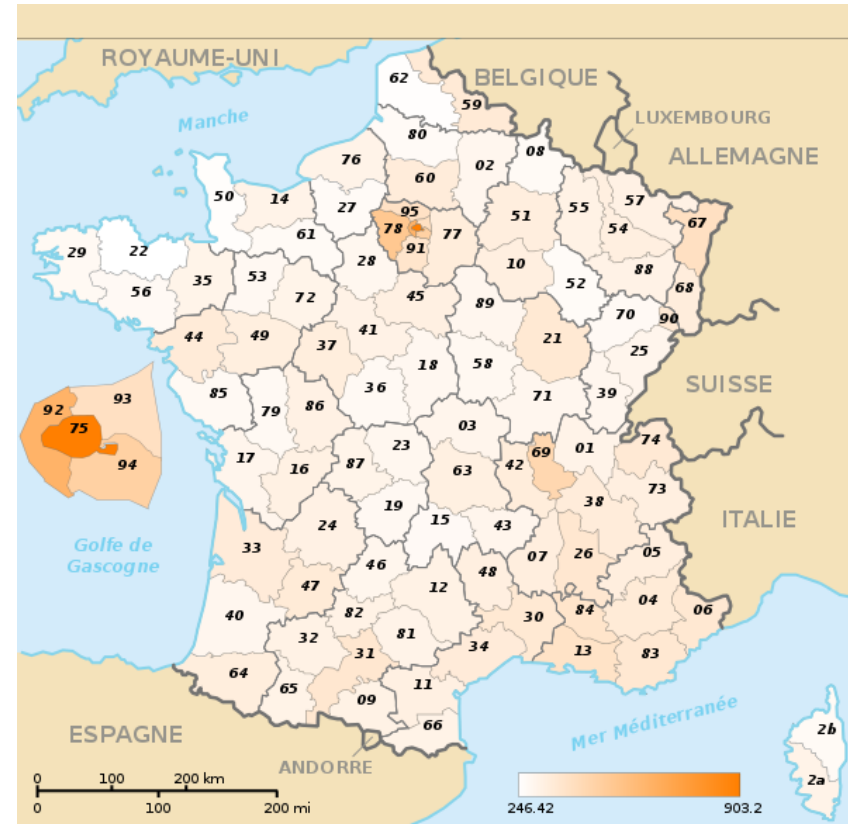
La proportion de foyers donateurs

- Permet de rendre compte du fait de donner ou non
- Elle est calculée sur l'ensemble des foyers fiscaux du département
- Variation :
 - Minimum : 7.8 % en Corse-du-Sud
 - Maximum : 20.9 % dans le Haut-Rhin
 - Moyenne des valeurs départementales : 14.1 %



Le montant moyen des dons

- Permet d'étudier les variations du niveau de don
- Cette moyenne est calculée sur la base des seuls foyers donateurs dans le département
- Variation :
 - Minimum : 246 euros en Côtes-d'Armor
 - Maximum : 903 euros à Paris
 - Moyenne des valeurs départementales : 326 euros



La proportion de foyers donateurs et le don moyen sont liés au niveau des départements

- La corrélation est significative et moyennement élevée ($r=0.453$)
 - Ces deux indicateurs définissent ensemble la propension d'un département à donner
 - ◆ Niveau moyen de don par foyer, que celui-ci soit ou non donateur
 - A noter : une forte variation dans les départements les plus donateurs
 - ◆ Haut-Rhin : 20% de donateurs, don moyen = 335 euros
 - ◆ Paris : 20 % de donateurs, don moyen = 903 euros
- La relation entre proportion de foyers donateurs et don moyen par foyer suggère qu'une troisième variable intervient : le niveau de vie dans le département

Le coefficient de corrélation r de Pearson

- Il s'agit d'un coefficient destiné à mesurer l'intensité et le sens de la relation entre deux séries de données.
- Il varie de -1 (relation parfaite et négative) à +1 (relation parfaite et positive).
- Une relation positive indique que les deux séries varient dans le même sens : plus l'une augmente, plus l'autre augmente.
- Une relation négative indique inversement que les deux séries varient en sens contraire : plus l'une augmente, plus l'autre diminue.

Conséquence de ces résultats

Il semble important d'avoir une réflexion sur le potentiel donateur des départements, et éventuellement de définir des stratégies localisées

Les hypothèses de travail initiales

■ Impact du niveau de vie

Le niveau de vie est inégal d'un département à l'autre, et cette variation peut expliquer l'importance relative du don, un niveau de vie plus élevé laissant davantage de possibilité pour accomplir ce type de geste

■ Relation avec la structure sociale

■ Niveau d'instruction

Un meilleur niveau d'instruction est *a priori* un facteur favorable pour un don en argent plutôt qu'en nature (vêtements, collectes alimentaires). La déclaration du don repose, en effet, sur le fait de disposer de certaines compétences (aisance à préparer et à remplir la déclaration) et de certaines connaissances (les avantages liés à la déclaration du don)

■ Catégorie sociale

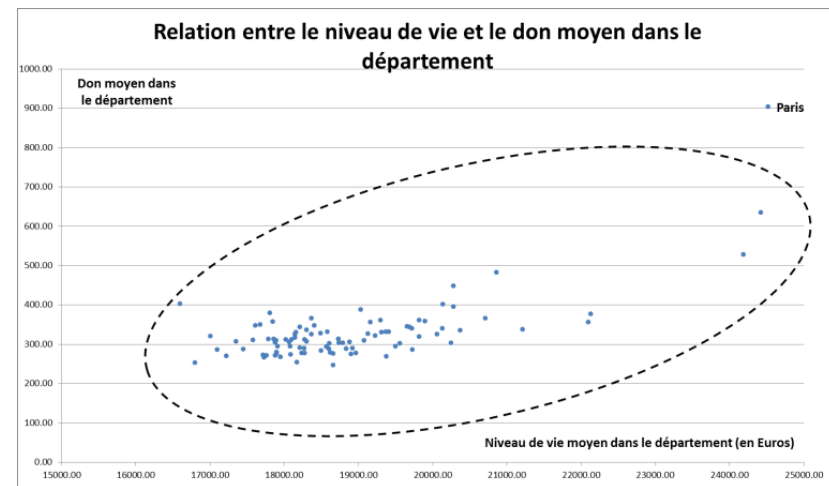
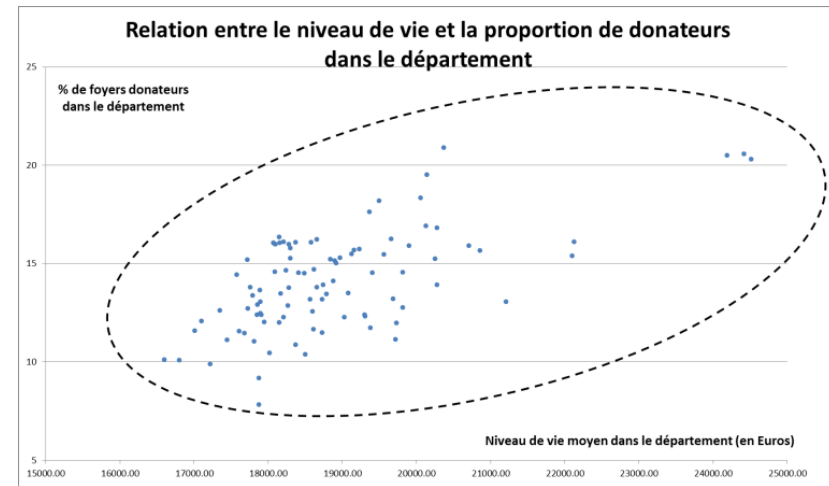
Dans le même ordre d'idées, les foyers de cadres et de professions intellectuelles supérieures sont plus à même d'être informés et intéressés au sujet des possibilités de déclaration des dons

■ Effet citoyen

La mobilisation pour une cause, en donnant de l'argent, peut en partie être assimilée à un geste citoyen. La participation électorale, très inégale selon les départements, tend à montrer que l'implication citoyenne varie sensiblement, ce qui pourrait expliquer les variations du don

Le niveau de vie atteint dans le département joue sur la propension au don

- La propension au don dans un département (pourcentage de foyers donateurs et don moyen par foyer donateur) varie fortement avec le niveau de vie moyen dans ce département
- Plus le niveau de vie du département est élevé, plus il y a de foyers ayant des ressources suffisantes pour donner à des associations, et plus les dons faits par les foyers pourront être élevés

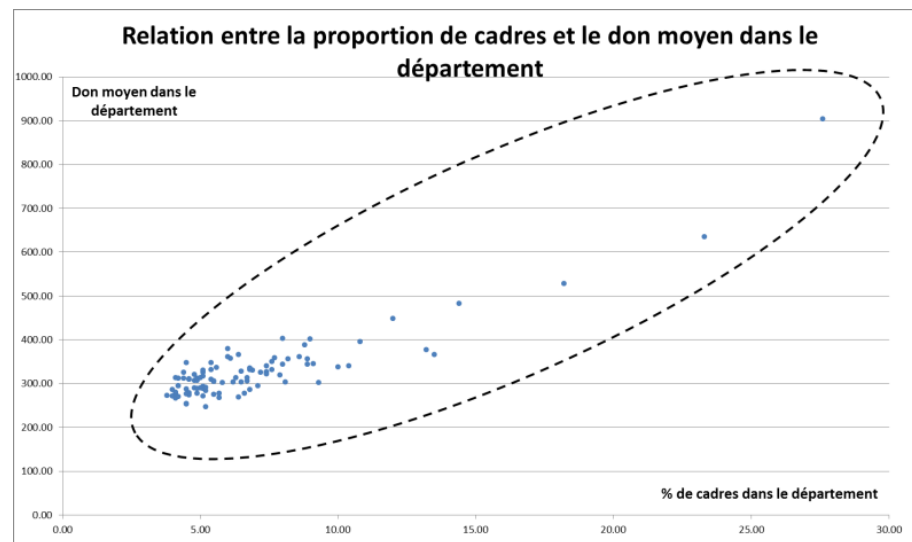


Conséquences

- La sensibilité au niveau de vie signifie que les dons peuvent varier avec les fluctuations de celui-ci, c'est-à-dire avec la conjoncture économique
- En période de tension économique (faible croissance, chômage), le potentiel de dons se rétrécit
 - Les efforts pour convaincre les donateurs deviennent plus âpres et plus coûteux, l'obtention d'un don devient plus difficile

Les dons sont plus fréquents et plus importants quand il y a davantage de catégories moyennes supérieures

- La propension au don dans un département est d'autant plus forte que les classes sociales moyennes supérieures y sont plus présentes
 - Deux indicateurs vont dans le même sens : la proportion de 25-39 diplômés du supérieur et la proportion de cadres dans le département
- Plus les classes sociales moyennes supérieures sont présentes dans le département et plus les dons sont importants en fréquence et en volume

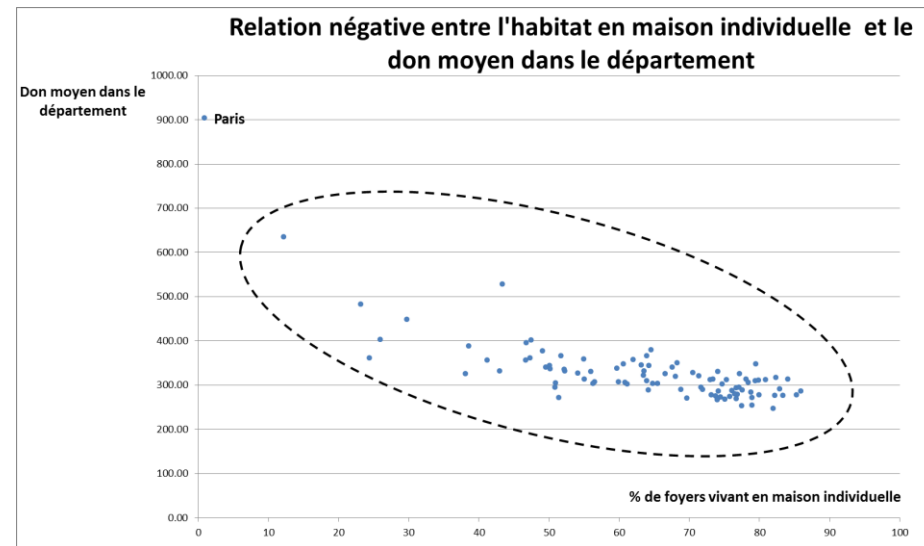


Conséquences

- L'importance des classes moyennes supérieures dans la propension au don renvoie à la fois à plusieurs idées
 - Elles ont plus de ressources disponibles
 - Elles sont plus à l'écoute des messages des associations
- La communication des associations doit prendre en compte ces caractéristiques
 - Soit pour conforter les cibles moyennes supérieures dans leurs gestes de don
 - Soit, au contraire, pour ne pas trop renforcer ce biais, et continuer à être pertinente pour des catégories moins favorisées

Un mode de vie urbain et en habitat collectif favorise le don

- La proportion de foyers donateurs et le don moyen dans un département varient avec les modes de vie dans le département
 - L'importance de l'habitat en maison individuelle joue négativement
 - De même, la part des propriétaires dans le département tend à jouer négativement
 - Le taux d'urbanisation joue positivement
- En résumé, les modes de vie plus collectifs (en immeuble) et plus urbains favorisent le don

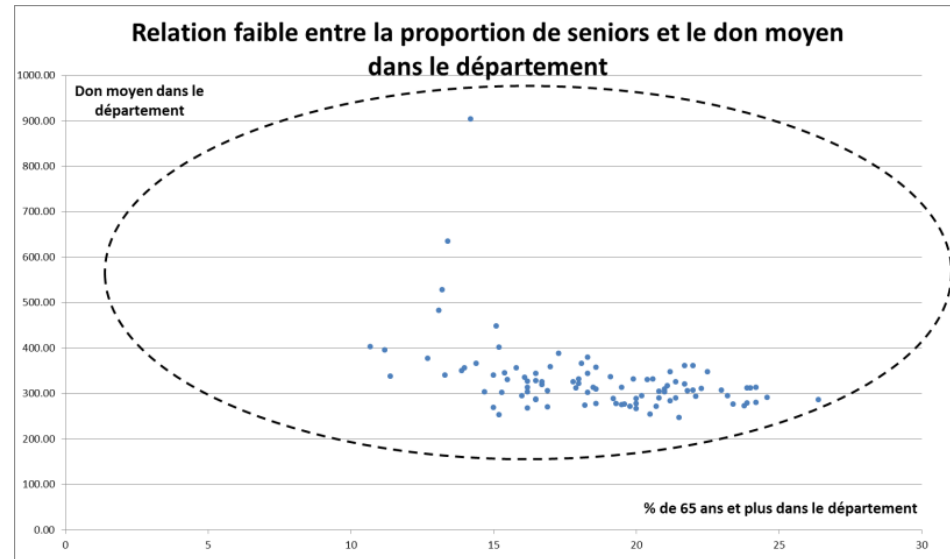


Conséquences

- Plusieurs interprétations apparaissent possibles
 - Des façons de donner différentes dans les zones d'habitat dispersé où il y a davantage de maisons individuelles
 - Des mentalités plus individualistes en habitat individuel
 - Des recrutements pour le don de plus en plus tournés vers les habitants des villes (exemple du streetfundraising)
- La prise en compte des différences de modes de vie a des conséquences directes sur les méthodes de collecte
 - Méthodes décentralisées (comme le courrier) pour les habitats dispersés
 - Ou méthodes concentrées (comme le recrutement dans la rue) pour les grandes villes

La relation du don avec l'âge est complexe

- En moyenne nationale, la structure par âge des foyers donateurs est assez déséquilibrée
 - Les seniors (60 ans et plus) représentent plus de la moitié des donateurs, alors qu'ils ne comptent que pour un tiers des foyers
- Toutefois, cette structure d'âge a peu d'impact sur la propension au don
 - Les départements avec une forte proportion de seniors ne sont pas forcément ceux où la proportion de donateurs est la plus forte ni ceux où les dons sont les plus élevés

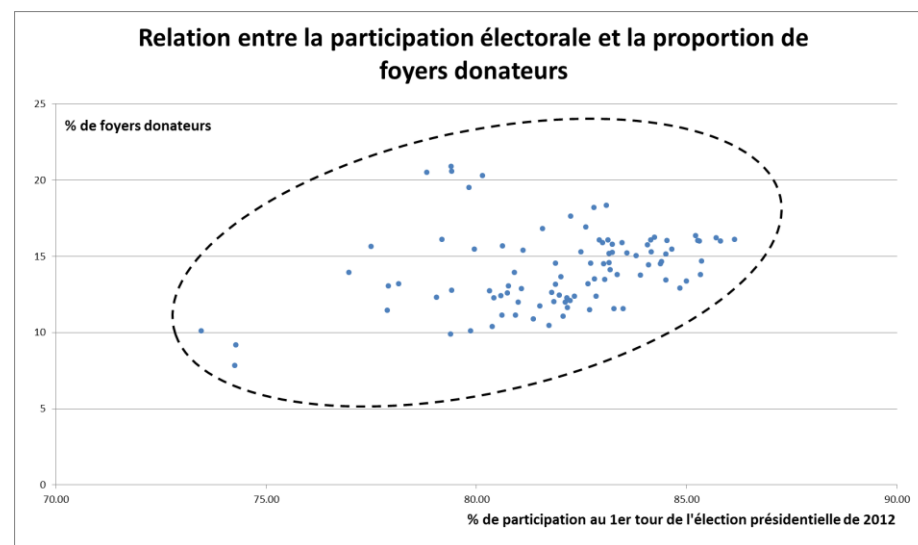


Conséquences

- Le niveau des dons dans un département est surtout fonction du niveau de vie de ce département
- Si la stratégie des associations doit bien prendre en compte la population des seniors, il est essentiel de ne pas en faire un critère de ciblage géographique
 - Les seniors donnent d'autant mieux qu'ils vivent dans un département économiquement dynamique

Les départements où la proportion de donateurs est la plus élevée sont aussi ceux qui ont le plus voté en 2012

- Le don varie en fonction de la participation électorale, mais la relation est différente pour les deux indicateurs analysés
 - La part des foyers donateurs varie dans le même sens que la participation électorale (1er tour des présidentielles) : ces deux indicateurs sont des signes de valeurs citoyennes
 - Le montant moyen des dons varie en sens contraire de la participation électorale (1ers tours des deux élections de 2012)
 - ◆ Cette relation peut être le reflet indirect de la mobilisation différenciée des catégories sociales



Conséquences

- Les catégories sociales qui sont les plus déterminantes pour le don, c'est-à-dire les cadres et professions intellectuelles supérieures, ont pu être moins mobilisées par les élections de 2012 dans la mesure où elles votent un peu moins souvent à gauche que la moyenne
- Le geste de don est relié à la participation citoyenne aux élections, mais cette relation n'est pas univoque et dépend du contexte politique
 - Un ciblage sur les départements participant le plus aux élections aura des effets positifs en termes de nombre de foyers donateurs, mais peut avoir des effets négatifs sur le niveau des dons



Centre d'Étude
et de Recherche
sur la Philanthropie

A retenir

Les déterminations pour le fait de donner et pour le montant des dons sont différentes

La proportion de foyers donateurs

- Cinq déterminants principaux interviennent
 - ◆ Le niveau de vie
 - ◆ La participation électorale
 - ◆ Le taux d'emploi
 - ◆ Le mode de vie
 - ◆ L'emploi dans le tertiaire marchand
- La prise en compte de ces différents éléments explique 61 % de la variation du pourcentage de donateurs par département (niveau élevé d'explication)

Le montant moyen des dons

- Deux déterminants principaux
 - ◆ La catégorie sociale
 - ◆ La part des 65 ans et plus dans la population
- La prise en compte de ces différents éléments explique 85 % de la variation du montant moyen des dons par département (niveau très élevé d'explication)

■ Conséquence

- Les stratégies doivent être différenciées selon les objectifs :
 - Trouver de nouveaux donateurs
 - Augmenter le niveau des dons

Les déterminations économiques pèsent fortement sur la proportion de donateurs

- Le fait de trouver plus ou moins de donateurs dans un département apparaît largement conditionné par le contexte économique local
 - Le niveau de vie
 - Le taux emploi
 - L'importance du secteur tertiaire marchand
- L'impact du mode de vie (urbain/rural, en habitat individuel/collectif) sur le don reflète en partie cette dimension économique, sans la recouvrir totalement
 - L'activité économique se situe, aujourd'hui, davantage dans les grandes agglomérations qui constituent des pôles d'attractivité

■ Conséquences

- La probabilité de trouver des donateurs dans les grands zones d'activité économique est plus forte qu'ailleurs
- Les donateurs potentiels résidant dans les aires moins actives et plus éloignées des agglomérations peuvent aussi être touchés et contribuer à la collecte du don, mais en mettant en œuvre des méthodes appropriées, plus décentralisées que la collecte en ville

Les structures sociales semblent déterminantes pour expliquer le niveau des dons

- Le montant moyen des dons dans un département semble déterminé par la structure sociale du département
 - Importance des catégories sociales favorisées (cadres, diplômés du supérieur)
 - Importance des seniors, ce dernier facteur jouant négativement
- De même que la proportion de donateurs est liée au niveau de vie, le montant des dons apparaît ainsi liée à la hiérarchie sociale, ce qui renvoie à la fois...
 - ... au niveau de ressources et au capital économique
 - ... au niveau d'instruction et au capital culturel
 - ... à l'intégration dans la société et au capital social

Conséquence

Il est possible que ces résultats reflètent l'effet de la déclaration de don au fisc qui est sans doute mieux appréhendée dans les catégories sociales éduquées et ayant de bons revenus

- **Elles sont plus attentives aux mesures fiscales favorables**
- **Elles voient davantage comment le geste de don peut leur être utile**
- **Leurs ressources, leurs valeurs et leurs intérêts se conjuguent pour favoriser le geste de don**