



# La générosité des Français

Dixième édition



Jacques MALET

Préface du docteur Alain DELOCHE





**communication & marketing experts / intérêt général**

**Maxyma vous aide à développer vos ressources, affirmer votre image et faire grandir votre notoriété.**

- Collecte de fonds : marketing direct, marketing téléphonique, web marketing, legs et donations, événementiel, produit partage...
- Plan de communication : stratégie d'émergence et de reconnaissance, mobilisation des publics, campagnes institutionnelles...

**Nathalie Boubli / Pierre Bocquiny  
01 53 43 91 14 - [contact@maxyma.com](mailto:contact@maxyma.com)  
17 square Edouard VII 75009 Paris - [www.maxyma.com](http://www.maxyma.com)**

# Préface

*Chacun, selon ses moyens, ressent le besoin de s'impliquer, et d'agir « à cœur ouvert ». Certains veulent aller très au-delà des sentiers battus. Quand en compagnie de Bernard Kouchner et quelques autres, nous avons créé Médecins sans frontières puis Médecins du monde, quand j'ai croisé le regard de ces enfants d'Asie et d'Afrique qui allaient mourir si on ne les opérait pas et que j'ai souhaité bâtir cette « Chaîne de l'espoir » pour les sauver, nous avons eu l'opportunité d'agir directement.*

*Comme nous, de nombreux acteurs, magnifiques bénévoles, vont un peu plus loin que leur destin ordinaire, en France où ailleurs, et tentent d'apaiser les angoisses et les souffrances, et de construire un demain plus souriant pour ceux que la vie n'épargne pas. Ils ont besoin de reconnaissance et de moyens.*

*Mais avec eux, tous les citoyens de ce Pays peuvent s'engager aussi. A leur manière. Selon leur savoir-faire et leur disponibilité. Leur demander de l'argent est certes indispensable pour agir, mais sans doute très insuffisant. Et j'aime la formule que cette étude met en avant en proposant d'encourager une nouvelle génération de « donateurs ». Donner et agir à sa façon...*

*Que ceux qui souhaitent agir par délégation, au travers des associations sociales et humanitaires, puissent le faire plus clairement, avec un engagement plus fort. Que les associations soient incitées à promouvoir ce mouvement, à mobiliser ces soutiens autour d'elles, selon une forme de générosité plus complète, plus engagée. Elle suppose davantage d'exigences de part et d'autres, mais elle est la seule voie pour progresser et pour que chacun se réalise.*

*Cette étude nous montre que les dispositifs fiscaux sont favorables, au regard de ce qu'ils sont dans les autres Pays, mais n'ont pas fonctionné par rapport aux objectifs. Alors simplifions-les et surtout faisons-les connaître tels qu'ils peuvent être mis en œuvre utilement. Et puisque l'Etat engage des sommes importantes dans cette direction, qu'il se donne aussi les moyens de communiquer pour informer les contribuables.*

*Cette étude montre aussi que les Français sont de plus en plus mobilisables pour de grandes causes. Ils l'ont montré à l'occasion du Tsunami et je sais qu'ils le démontreront à chaque fois que la nécessité l'exigera. Je le sais, parce qu'ils ont toujours répondu présents lors de chaque appel que je leur ai adressé.*

**Docteur Alain DELOCHE<sup>1</sup>,**

---

<sup>1</sup> Chirurgien cardiaque, professeur à l'Université Paris V, membre de l'académie de chirurgie, est le chef du pôle cardiovasculaire de l'hôpital européen Georges Pompidou. Cofondateur de Médecins sans frontières et de Médecins du monde, il est aujourd'hui le président de la Chaîne de l'espoir.

# Introduction

❑ Dixième édition de cette étude. Un symbole et surtout le devoir de la mettre à la disposition de tous ceux qui organisent la collecte et de tous les acteurs de générosité. Mais d'abord n'oublions pas que c'est la Fondation de France qui a bien voulu nous faire confiance et la publier pendant de nombreuses années. Que ce 10<sup>e</sup> exercice lui soit donc dédié.

❑ Si cette publication peut aussi contribuer à rassembler tous ceux qui se mobilisent pour solliciter la générosité des Français et mener ensuite des actions aux quatre coins de la France et du monde, partout où se trouvent la détresse et la misère, nous aurons atteint notre objectif. C'est ainsi que nous sommes très fiers de la confiance accordée par l'Union pour la générosité (UPG) qui rassemble les personnes concernées par la collecte, et par l'Union nationale des organismes faisant appel à la générosité du public (UNOGEP), qui nous accompagnent dans cet ouvrage.


❑ Ces dix années ont vu deux lois successives sur la fiscalité des dons, en 1996 et 2003. Elles étaient nécessaires, mais ont-elle été utiles ? Le bilan est très nuancé comme on le verra. Il est temps que des actions vigoureuses de pédagogie soient lancées. Et en tout premier lieu par les services du ministère de l'Economie et des Finances. Non, la réduction d'impôt n'est pas une sorte de « *combine* » qui pourrait entacher la beauté du don. C'est tout simplement la bonification des moyens dont chacun dispose et la possibilité d'être plus utile. Et nous reprenons ici, inlassablement, notre plaidoyer pour une nouvelle génération de « *donacteurs* ». Donner et agir selon quelques principes simples, mais à partager avec les associations.

❑ Ces années ont aussi permis le renforcement des dispositifs de contrôle. Certes, le risque zéro n'existera jamais. Mais on peut aujourd'hui donner en confiance. Et d'ailleurs ces deux mots ne vont-ils pas de pair ? Confiance mais aussi spontanéité. A la suite de la terrible catastrophe qui a frappé l'Asie, on a bien vu cet élan qui a mobilisé les personnes, les associations et les entreprises. Nous reviendrons sur cet événement qui a bouleversé la collecte, et qui nous apporte de multiples et encourageantes informations.

❑ Les Français sont ainsi « *potentiellement généreux* ». Nous voici rassurés sur les qualités intrinsèques de nos compatriotes, comme cette étude le démontre. Que ce soit en repérant les nouveaux donateurs du Tsunami, que ce soit en observant les plus jeunes qui ont « *donné du SMS à tout va* », ou que ce soit en enregistrant une nouvelle génération de donateurs attirés par la consommation solidaire, nous parvenons enfin à faire le tour de cet immense vivier. Certes, le passage à l'acte est encore balbutiant, mais l'espoir est là.

□ Nous voulions aussi conforter une démarche engagée l’an passé en nous appuyant à la fois sur l’évolution du montant de la collecte, en temps réel, et sur les résultats des déclarations fiscales, a posteriori. C’est chose faite grâce à tous nos partenaires, avec désormais un suivi statistique qui porte sur plus de 580 M€, soit plus du quart de la collecte nationale. Et les comparaisons sont édifiantes.

✂ Comme pour chacune de nos études annuelles nationales, nous donnons ici la parole à des experts reconnus. Ils ont bien voulu éclairer de leurs témoignages et de leurs enseignements les différents chapitres de cet ouvrage.

 **Dix ans...** et notre gratitude va d’abord vers Daniel Bruneau<sup>2</sup> qui avait depuis longtemps compris que le suivi des dons déclarés était une démarche indispensable pour comprendre la générosité des Français et qui nous a toujours apporté de précieux conseils.

Vers Laurence Delmotte<sup>3</sup> qui a très vite saisi l’intérêt de cette publication et qui a permis qu’elle voie le jour un certain mois décembre 1996, quelques mois après notre démarche collective pour favoriser l’adoption du texte du 24 juin 1996.

Et bien sûr vers Martine Mikolajczyk, Estelle Hédouin, Sylvie Malsan, et aujourd’hui Cécile Bazin et Marie Duros, qui ont contribué à sa construction et à sa rédaction.



**Jacques MALET**  
Directeur scientifique du CerPhi<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Daniel BRUNEAU a été directeur du développement de l’association des Paralysés de France, président de l’UNOGEP, directeur du Comité de la Charte de déontologie. Il est actuellement directeur du développement de l’association des Petits frères des pauvres.

<sup>3</sup> Laurence DELMOTTE a été directeur à la Fondation de France et dirige aujourd’hui le réseau associatif Que Choisir.

<sup>4</sup> Haut fonctionnaire, président de l’association **Bénin Demain**, en faveur des enfants défavorisés de ce Pays.

# *I- Combien donnent les Français ?*

Nos deux principaux repères :

❑ Les dons déclarés à l'administration fiscale : Pour l'année 2003 (déclarations de mars 2004), le total déclaré était exactement de 1.238,5 millions d'euros (en augmentation de 2,7 % par rapport à 2002). Ces déclarations émanaient de 4.927.160 foyers fiscaux (en augmentation de 2,6 % par rapport à 2002). Les prévisions 2004 (données provisoires) nous permettent d'estimer le montant déclaré à 1.325 millions d'euros, pour un nombre de foyers fiscaux qui dépassera nettement cinq millions. Nous disposons ainsi, de par notre coopération régulière avec la direction générale des impôts, d'un volume représentatif des dons, de plus de 1,3 milliard d'euros, consentis et déclarés par plus de 5 millions de foyers fiscaux.

❑ Notre échantillon de collecte, constitué directement avec nos partenaires, ainsi qu'en lien avec l'Union nationale des organismes faisant appel à la générosité du public (UNOGEP), correspond pour l'année 2004 à plus de 580 millions d'euros, et à des associations qui collectent pour toutes sortes de causes.

## *A - Comment approcher le total annuel des dons en France ?*

Nous distinguons trois sortes de dons pour parvenir au montant total. Avec beaucoup de prudence car hormis le premier type qui correspond à une mesure objective et exhaustive, les deux autres correspondent à des estimations.

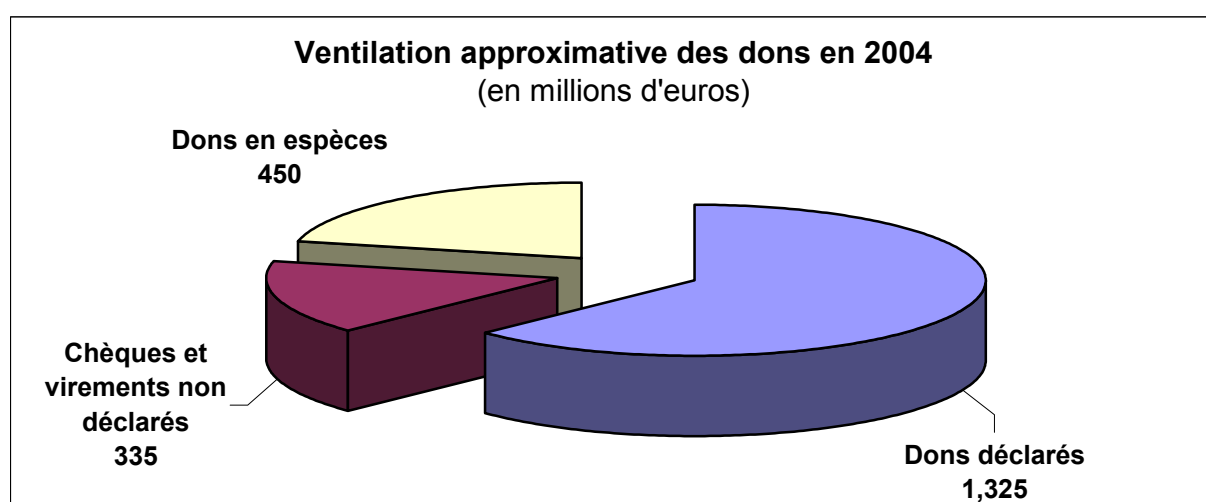
☞ **Les dons par chèque ou virement et déclarés à l'administration fiscale.** Il n'y a aucun doute quant à la mesure de ces dons qui constituent l'une des bases de notre observation annuelle. Au titre de l'année 2004, ils correspondent à environ 1,325 milliard d'euros.

☞ **Les dons par chèque ou virement non déclarés.** Pour des raisons qui leur sont propres, mais que nous contesterons plus loin dans cet ouvrage, un certain nombre de foyers fiscaux imposables choisissent de ne pas bénéficier de la réduction d'impôts prévue par la loi. Certains aussi égarent les reçus fiscaux indispensables pour en bénéficier. D'autres enfin, et nous le regrettons vivement, n'ont rigoureusement aucune raison de déclarer leurs dons, dès lors qu'ils sont déjà non imposables. Les enquêtes menées en particulier par l'UNOGEP<sup>5</sup> sur la proportion des personnes qui déclarent leurs dons nous permettent d'imaginer que 20% environ, des montants donnés par chèque,

<sup>5</sup> Enquête SOFRES pour l'UNOGEP - Mai 2004

virement et maintenant Internet, ne seraient pas déclarés. Partant de la base des déclarations, nous parviendrions ainsi à un total arrondi à 335 millions d'euros.

☞ **Les dons en espèces.** N'oublions pas ces dons, très nombreux naturellement, qui sont consentis à la suite des sollicitations des associations, mais aussi dans le cadre des offices religieux.<sup>6</sup> Quand on donne ainsi de la main à la main, non seulement on ne peut pas le déclarer sur un plan fiscal, mais aussi le souvenir de ce que l'on a donné est assez diffus. Aussi serons-nous prudents pour effectuer une estimation de ce troisième montant. Des travaux que nous avons menés jadis avec la Fondation de France à partir des sondages réalisés avec la SOFRES, il ressort que ces dons en espèces pourraient représenter un cinquième environ du total donné. Si tel est le cas, nous parvenons ici à un montant arrondi à 450 millions d'euros.



Sources : Direction générale des impôts. Sondages SOFRES pour l'UNOGEP et pour la Fondation de France. Traitement CerPhi.

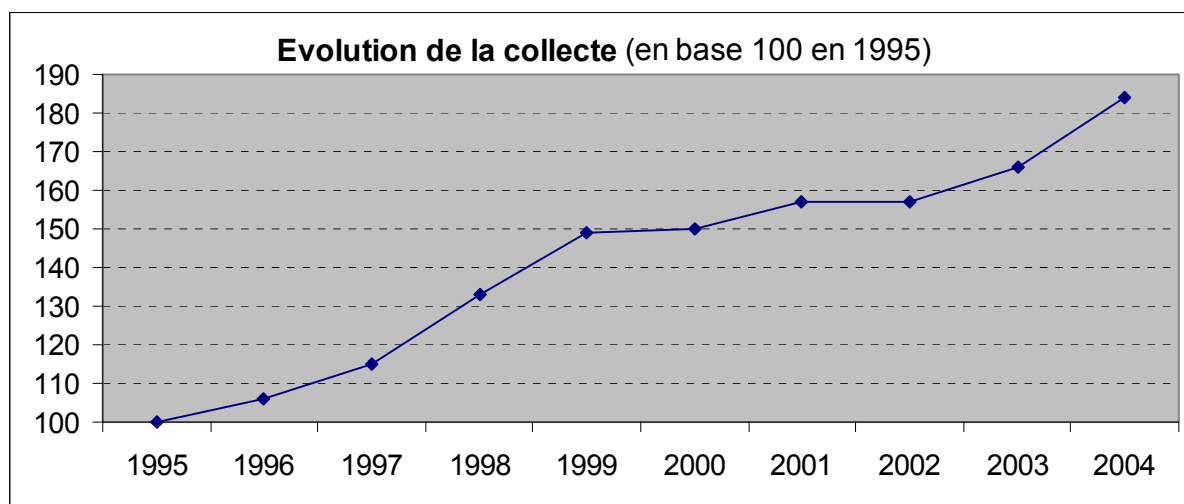
A partir de la fin de l'année 2004, singulièrement à l'occasion de la collecte pour l'Asie, de nouveaux dons par SMS sont apparus. Dès lors que pour des raisons pratiques ils ne peuvent donner lieu à des reçus fiscaux, et compte tenu de leurs montants limités, nous les rattacherons désormais aux dons en espèces.

Au bilan, plus de 2,1 milliards d'euros auraient été donnés en France en 2004, dont près des deux tiers seraient déclarés à l'administration fiscale. C'est à partir de ces déclarations, représentatives de la générosité des Français, que nous allons construire notre observation, en la renforçant par l'examen des résultats de la collecte que nos nombreux partenaires ont bien voulu nous transmettre.

<sup>6</sup> A titre d'exemple, la force « T » du Téléthon recueille plus de 40 millions d'euros chaque année. L'opération « pièces jaunes » dépasse 20 millions d'euros. Les quêtes réalisées dans les églises catholiques pourraient représenter des sommes de l'ordre de 180 à 200 millions d'euros. En revanche, ne sont pas comptés ici les petits dons consentis directement à des personnes en difficulté.

## B - L'évolution de la collecte en France

Notre observation s'appuie sur un montant total qui a atteint 581 millions d'euros pour l'année 2004. Comparé à l'estimation des sommes données cette année-là (2.11 milliards d'euros), notre panel représente plus du quart de tous les dons. Et même environ un tiers de ce qui est donné par chèque, par virement ou par Internet. Notre échantillon a plus que doublé par rapport à celui dont nous disposions l'an passé, et nous remercions vivement en fin d'ouvrage les très nombreuses associations qui nous ont fait confiance.



Source : Enquête CerPhi avec l'appui de l'UNOGEP.

Les années 2000 et 2002 ont marqué une pause qui s'observe pour presque toutes les associations. Concernant l'année 2000, il est avéré qu'elle s'explique par une grande prudence des associations qui ont un peu moins recherché de nouveaux donateurs<sup>7</sup>. Pour l'année 2002, le débat est ouvert. Avançons deux hypothèses complémentaires : d'une part, un nombre fort heureusement moins important de catastrophes en France et dans le monde, et une année riche en campagnes électorales et en élections, d'autre part.

L'année 2003 avait permis d'enregistrer une hausse de l'ordre de près de 5,6%, et l'année 2004 a connu une forte augmentation de près de 11%. Quand nous observons cette augmentation de façon un peu plus fine, nous remarquons des différences très nettes :

☞ Les associations qui collectent pour mener des actions dans le domaine social en France (39% du montant de notre échantillon) ont enregistré une hausse très forte de leurs résultats, de plus de 20% en moyenne en une année. Vraisemblablement à la mesure des difficultés éprouvées dans le Pays.

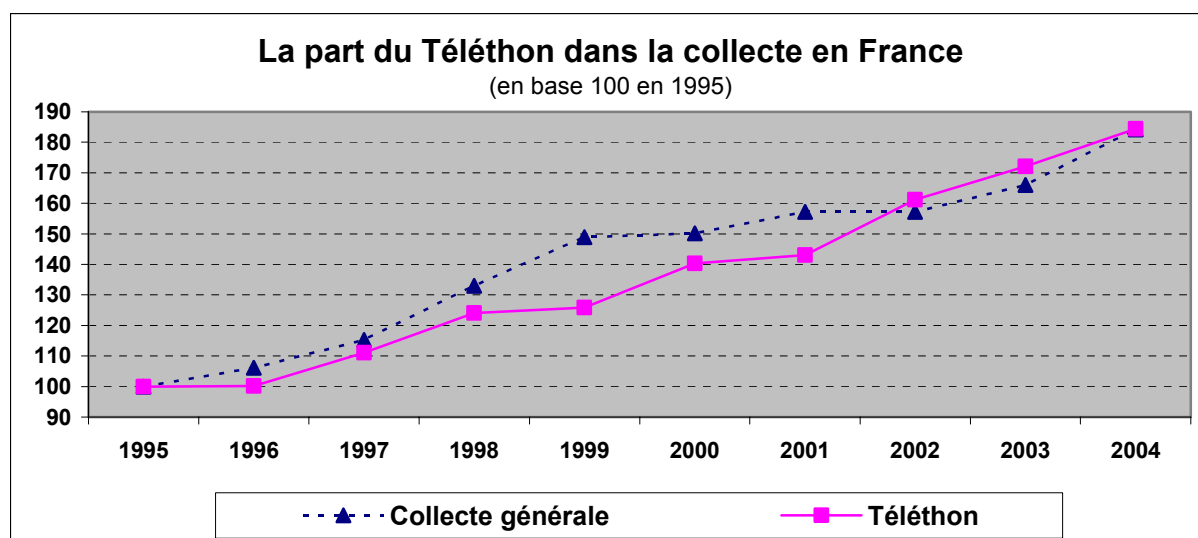
☞ Dans le domaine de la santé (34% du montant de notre échantillon), la variation a été nettement plus modérée, avec une augmentation de l'ordre de 8%, très fortement influencée par celle du Téléthon.

<sup>7</sup> Crainte du fameux bug de l'an 2000, prudence au moment de la préparation du passage à l'euro...

☞ Pour ce qui concerne la solidarité internationale (27% du montant de l'échantillon), et hormis les collectes spécifiques pour le tsunami qui ont commencé dès la fin 2004, la variation est d'environ 9%. C'est dans le domaine dans lequel on note les plus grandes différences entre les associations, selon les années. Elles collectent en effet en fonction des événements qui se produisent, et des programmes d'urgence ou de développement qu'elles souhaitent conduire.

### *La place du Téléthon*

Il se confirme que la médiatisation forte de cet événement n'influence plus son évolution au fil des années. Ou plus exactement, elle lui permet de se maintenir à un haut niveau de collecte qui correspond à peu près à 5% du total collecté. Le graphique suivant présente l'évolution de la collecte du Téléthon et de la collecte générale, en base 100, pour faciliter la lecture.



Source : Enquête CerPhi avec l'appui de l'AFM et de l'UNOGEP.

Dans cette évolution sur 10 années, l'Association Française contre les Myopathies (AFM), après avoir connu une année 1999 marquant le pas, a vécu deux années favorables dans un contexte général morose, en 2000 et en 2002, ce qui lui a permis de se retrouver au même niveau de progression depuis 2002. Au bilan, comme on le voit dans ce graphique, les deux courbes sont très proches (corrélation de l'ordre de 95%), et la progression est exactement la même en fin de décennie, par rapport à la base de 1995 prise en référence : 84%.

L'année 2004 a été plus particulièrement mobilisatrice en direction des difficultés éprouvées en France. Avec une croissance de collecte dépassant 20%, un certain nombre de grandes associations très engagées dans ce domaine ont pu convaincre les Français de faire plus. Avec des augmentations plus modestes, les autres causes sont un peu en retrait. Le Téléthon se maintient depuis dix ans aux environs de 5% du total de la collecte totale.<sup>8</sup>

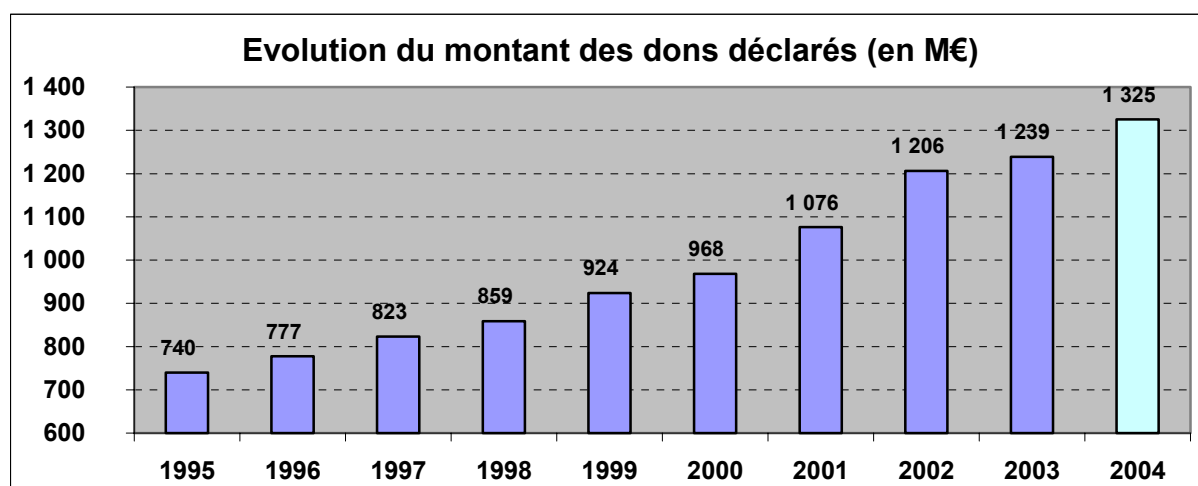
<sup>8</sup> Notre ami Renaud TOCKERT, coordonnateur de **Cap48**, équivalent belge du Téléthon, nous indique que les résultats de la collecte 2004 ont progressé de presque 11%, tout comme pour la collecte générale en France.

## II – Deux lois et un mauvais bilan

A priori, quand on modifie le dispositif fiscal, c'est pour encourager les dons. A priori, sauf à considérer que c'est à l'Etat de faire seul l'effort, un nouveau dispositif vise à mobiliser les citoyens pour suivre l'exemple des pouvoirs publics. En d'autres termes, on pouvait attendre que pour un euro d'encouragement fiscal, le donateur aurait ajouté un euro de son côté. Ce n'est pas du tout ce qui s'est produit et nous disposons maintenant du recul suffisant pour en juger, à partir des deux lois votées respectivement en 1996 et 2003.

### A - L'évolution des déclarations de dons

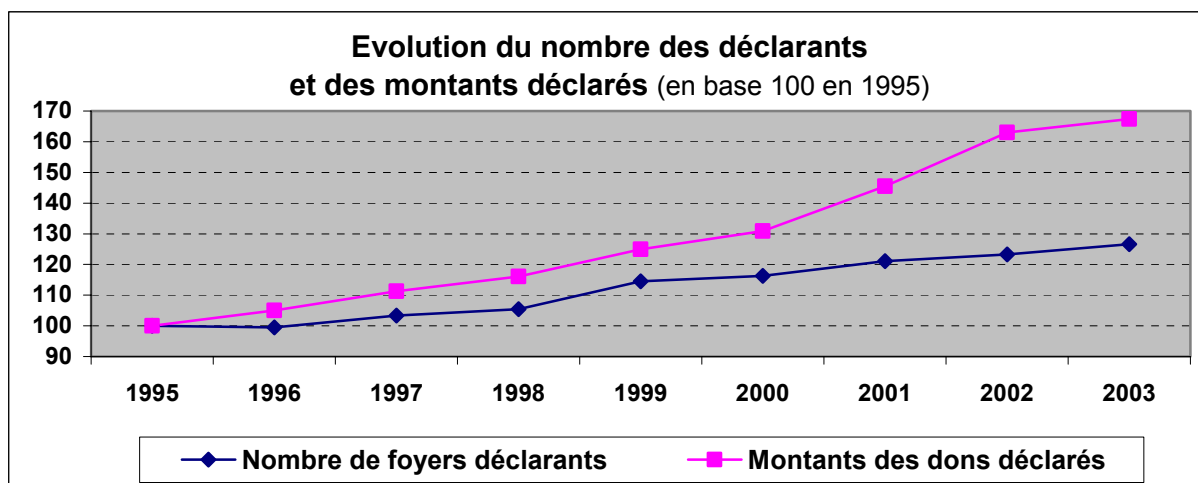
Il s'agit ici de tous les dons présentés aux services fiscaux, dans le cadre des déclarations de revenus. L'année 2003 (déclarations de mars 2004) a été totalement exploitée et les résultats sont définitifs. Les résultats 2004 (déclarations d'avril 2005) sont encore provisoires.



Source : Direction générale des impôts. Les données 2004 sont provisoires.

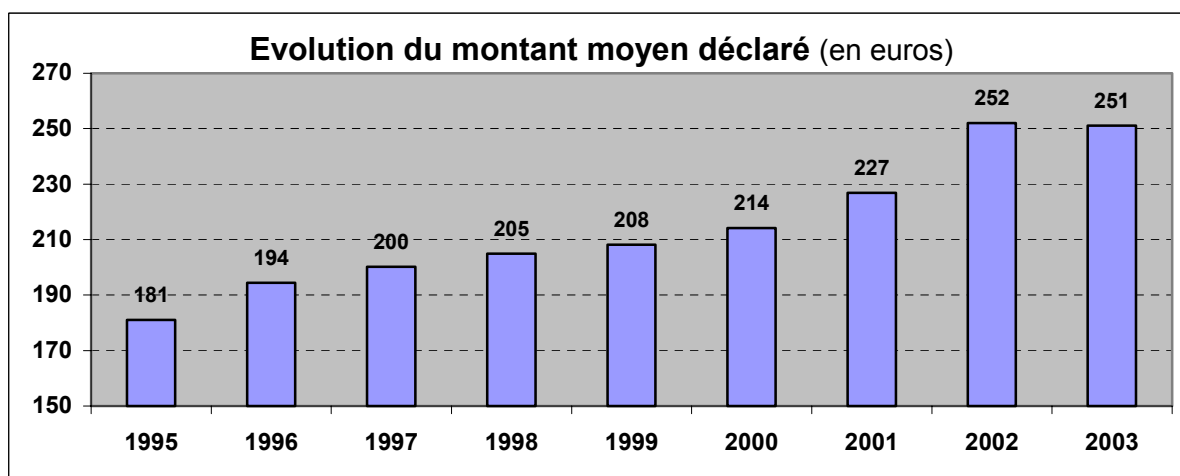
L'augmentation du montant des dons déclarés a été de l'ordre de 5% en moyenne annuelle, entre 1996 et 2000. Il faut attendre les deux années 2001 (+11,2%) et 2002 (+12,1%), pour constater des augmentations significatives, manifestation sans aucun lien avec les dispositifs votés cinq ans plus tôt. Plus près de nous, en 2003, année qui a pourtant vu l'application de nouvelles dispositions législatives nettement plus favorables, l'augmentation des déclarations n'a été que de 2,66%.

Nous pouvons donc avoir des doutes sérieux sur l'efficacité des dispositions législatives qui auraient dû logiquement stimuler les déclarations. Vérifions cela en comparant les montants déclarés et le nombre de foyers déclarants, ce qui nous permettra aussi d'aborder la notion de montant moyen déclaré.



Source : Direction générale des impôts. Les données 2004 sont provisoires et ne sont pas indiquées ici.

Incités par les nouvelles mesures fiscales, les Français auraient dû être plus nombreux à déclarer leurs dons à partir de l'année 1996. Ce n'est pas le cas puisqu'on voit que la courbe correspondante est au-dessous de celle des montants déclarés. Il faut attendre l'année 1999 pour observer une variation plus sensible. Manifestement, le passage d'une réduction d'impôt de 40% à 50% du montant des dons n'a pas produit son effet. Le graphique suivant complète le raisonnement, montrant que le montant moyen déclaré n'a pas non plus été véritablement stimulé par les dispositions fiscales.



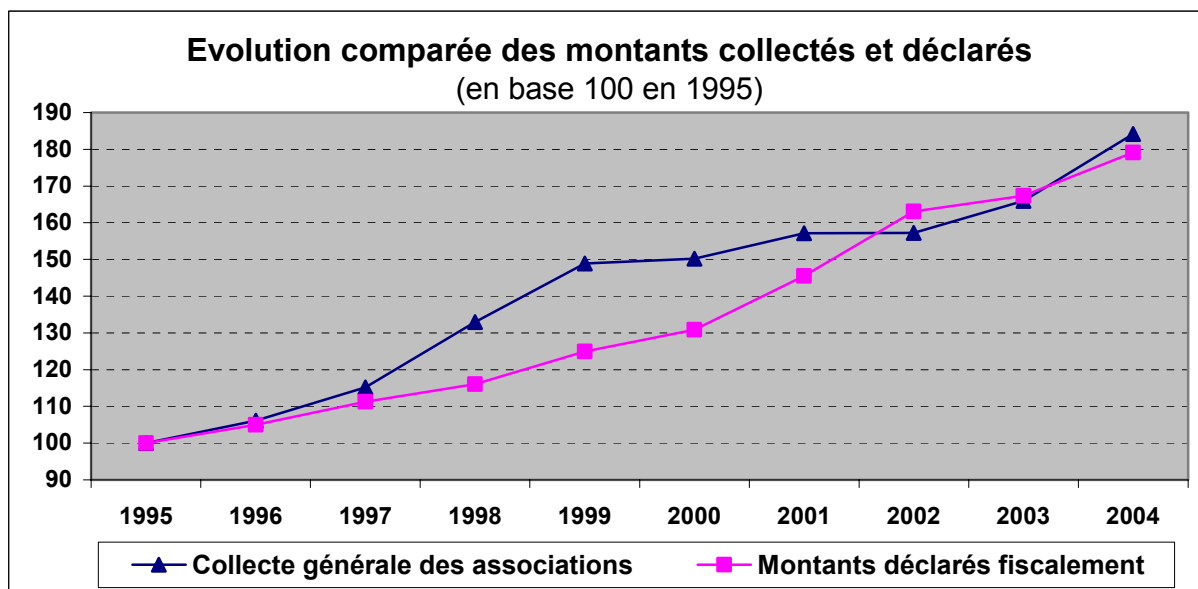
Source : Direction générale des impôts. Les données 2004 sont provisoires et ne sont pas indiquées ici.

Les seuls mouvements significatifs interviennent en 2001 et 2002, sans lien avec les modifications fiscales de 1996. On note même un fléchissement du don moyen en 2003, l'année qui a pourtant vu la réduction d'impôt passer de 50% à 60% du montant du don.

Si les modifications de dispositifs avaient produit les effets escomptés, on aurait dû apercevoir des augmentations significatives à partir de 1996 et au titre de l'année 2003. Que ce soit pour les montants des dons déclarés, que ce soit pour le nombre de foyers déclarants, ou que ce soit encore pour le don moyen déclaré, cela n'a pas été le cas. Tel est le bilan que l'on peut présenter aujourd'hui.

## B - Collecte et déclarations fiscales : les liens

Il n'y a pas eu d'effet particulier sur le nombre des déclarations et sur les montants déclarés. Mais comment se situent les déclarations par rapport à la collecte elle-même ? Rapprochons l'évolution du montant de la collecte et celle du montant des dons déclarés chaque année. Un graphique permet de faire le point sur 10 ans, à partir de l'année 1995 qui sert d'année repère (base 100).



Sources : Direction générale des impôts et panel CerPhi.

Certes, la corrélation entre les deux courbes est très forte (94%), et le bilan décennal est comparable, avec une progression des montants collectés et déclarés de l'ordre de 80%. Certes, la collecte a progressé régulièrement. Mais le graphique montre clairement que les déclarations n'ont même pas suivi l'évolution de la collecte entre 1996 et 1999, en dépit d'un texte nouveau. Même chose en 2003, qui a pourtant vu une nouvelle incitation fiscale.

La progression entre 1995 à 1999 a été de près de 50 % pour la collecte, et seulement de 25% pour les montants déclarés, comme si les Français n'avaient absolument pas tenu compte des nouvelles mesures fiscales votées en 1996. Une nouvelle loi a porté en 2003 la réduction d'impôt de 50% à 60% du montant des dons. La collecte n'a pas progressé cette année-là<sup>9</sup> de façon très significative (5,6%), mais les déclarations ont progressé moitié moins (2,7%).

Par ailleurs, puisque la collecte a néanmoins réellement progressé en dix ans, comment s'explique cette évolution, et comment cette augmentation se décompose-t-elle ?

<sup>9</sup> Certes, la mesure a été votée au cours de l'été mais elle était connue au cours du dernier trimestre de l'année, moment le plus fort de la collecte.

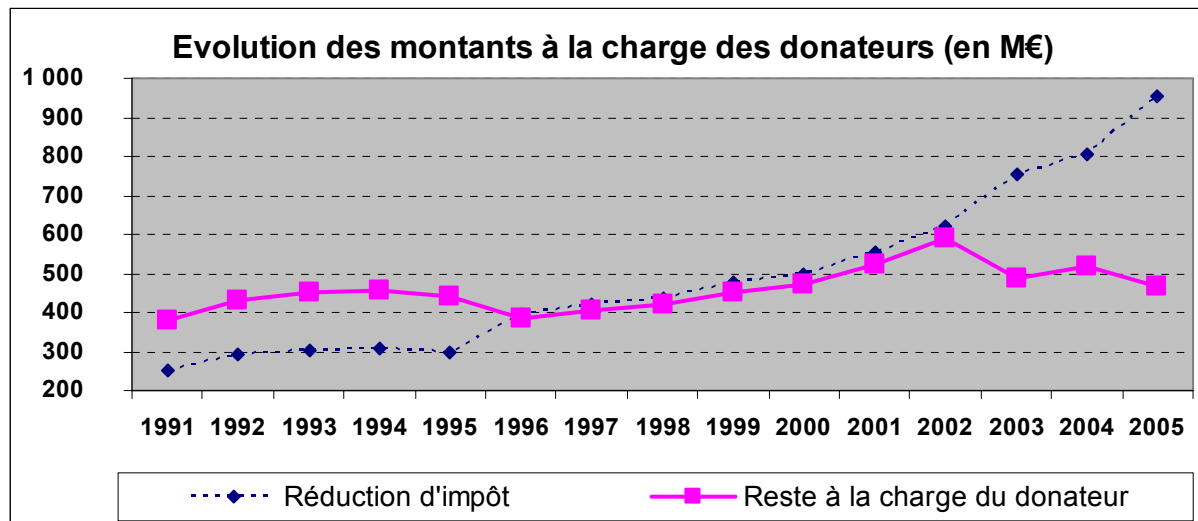
## C - Un redoutable effet d'aubaine !

Sujet délicat. Les mesures successives qui situent notre Pays parmi ceux dont les dispositifs sont les plus favorables, n'ont donc pas fait leur preuve et n'ont pas provoqué les effets attendus. Plus grave. Si l'on veut avoir un regard citoyen, elles ont été très défavorables en termes de crédits publics. Cet « *effet d'aubaine* » que les fonctionnaires de Bercy apprennent dans les écoles d'administration, ils ne l'auront jamais vu d'aussi près...

☞ Démonstration. Trois textes de loi successifs ont porté la réduction d'impôt de 40% à 50% en 1996, de 50 à 60% en 2003 et de 60 à 66% en 2005<sup>10</sup>, pour ne mentionner que la catégorie fiscale « *dite ordinaire* ».

Il est donc clair que telle qu'elle est présentée – ou plutôt telle qu'elle est peu ou mal expliquée aux Français – la réglementation fiscale est inefficace et n'est pas incitatrice comme le législateur le souhaitait.

Avant de rechercher les raisons de cet échec, nous avons reconstitué l'évolution des montants déclarés chaque année, en distinguant la réduction d'impôt et ce qui est resté à la charge des donateurs. Pour bien éclairer le sujet, nous avons pris quinze années et nous nous situons strictement sur la base solide des sommes qui ont été déclarées.



Source : Direction générale des impôts et traitement Cerphi. Les données de l'année 2005 constituent une prévision à minima, tenant compte des tendances observées et de la réglementation en vigueur.

Le bilan est à la fois simple et effarant. On voit les effets des trois textes successifs, qui augmentent à chaque fois la charge de l'Etat, et on constate que la somme restant à la charge du donateur est à peu près la même... au bout de 15 ans ! Un tableau chiffré permet de compléter la démonstration. Il marque les étapes successives correspondant aux changements législatifs.

<sup>10</sup> Lois spécifiques du 24 juin 1996 et du 1<sup>er</sup> août 2003 et loi de cohésion sociale du 18 janvier 2005.

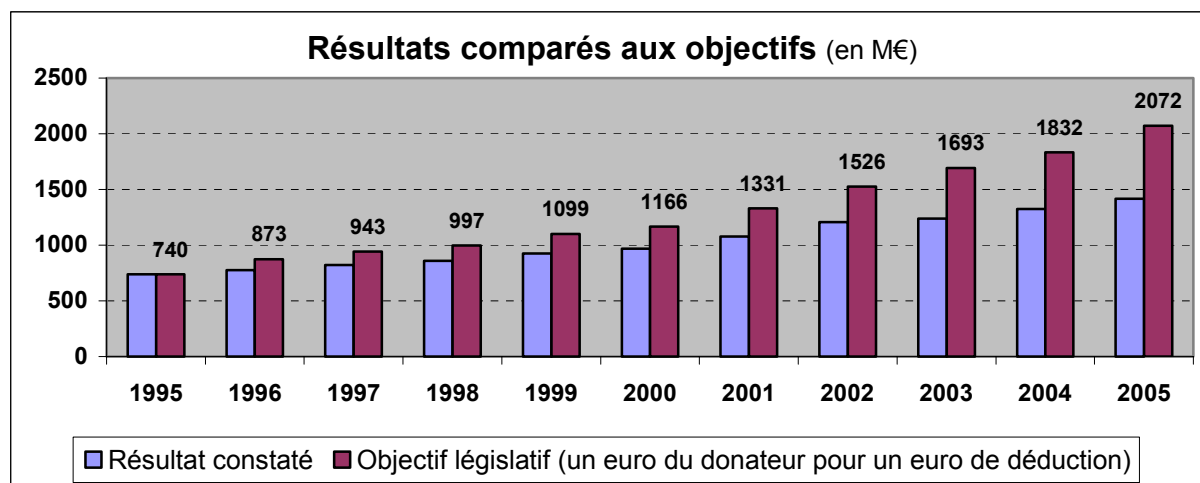
## Montant des dons déclarés

Année	A la charge du donateur		A la charge de l'Etat		Total déclaré	
	En millions d'euros	En %	En millions d'euros	En %	En millions d'euros	En %
1991	377	60	253	40	630	100
1996	382	49	395	51	777	100
2003	485	39	753	61	1 238	100
2005	464	33	954	67	1 418	100

Source : Direction générale des impôts et traitement CerPhi. Prévission a minima pour 2005.

Le montant des déclarations a augmenté de 225%. La participation de l'Etat a augmenté de 380%, pendant que celle des donateurs ne variait que de 23% en 15 ans. Beaucoup moins que l'érosion monétaire.

Revenons à l'idée initiale et à l'objectif qui consistait à ce que les donateurs réalisent un effort comparable à celui de l'Etat. Et imaginons une seconde ce qui se serait produit si tel avait été le cas. Pour les seuls montants déclarés, nous avons construit deux hypothèses, avec l'objectif initial et la réalité.



Source : Direction générale des impôts et traitement CerPhi.

Pour chaque année, nous avons imaginé que la contribution propre des donateurs aurait pu augmenter autant que la déduction d'impôt accordée par l'Etat. On voit ainsi l'écart se creuser entre les objectifs initiaux et la réalité.

Entre 1991 et 2005, l'effort de l'Etat a été de l'ordre de 700 millions d'euros. Si le donateur avait donné un euro de plus pour chaque euro d'économie d'impôt supplémentaire accordé par l'Etat, celui-ci aurait aujourd'hui à sa charge un peu plus d'un milliard d'euros<sup>11</sup>. Les montants déclarés seraient donc de l'ordre de 2 milliards d'euros, soit environ 600 millions de plus que la réalité, au profit des associations et des actions de terrain. Une belle occasion manquée !

<sup>11</sup> 377 M€ plus 700 M€.

## III – Les raisons de l'échec

A priori, les incitations fiscales sont conçues pour être lisibles, justes et efficaces. Elles ne répondent aujourd'hui à aucune de ces trois qualités fondamentales. Elles se sont un peu approchées de ces critères au cours de l'été 2003, mais l'encre de la nouvelle loi n'était pas encore sèche qu'un nouveau dispositif a été mis en place, dès le même automne, ajoutant l'instabilité à tous les défauts que nous allons détailler et démontrer.

### A - Une inspiration technocratique qui rebute ...

Attachez vos ceintures, armez-vous d'une calculette et d'une bonne dose de philosophie ! Sous réserve que vous ayez offert une somme d'argent donnant lieu à un reçu fiscal de la part de l'association bénéficiaire, que vous ayez conservé ce reçu et que vous l'adressiez à l'administration fiscale en accompagnement de votre déclaration de revenus, vous pouvez bénéficier d'une réduction de votre impôt. Jusque-là, il ne faut pas se laisser distraire, mais rien que de très normal.

Quelle sera la réduction d'impôt ? Dans le cas général, elle sera de 66% du montant du don, dans la limite de 20% du revenu imposable. Même si, un peu fâché avec les pourcentages vous avez courageusement pris votre calculette pour estimer le montant de cette réduction, et même si vous vous doutez que vous êtes assez loin du cinquième de votre revenu imposable, vous ne pouvez connaître ce dernier qu'après de nouveaux affrontements avec ces chers pourcentages (revenu brut, moins 20% forfaitaires, moins 10% forfaitaires correspondants aux frais professionnels, moins déductions diverses...).

Mais suis-je bien dans le cas général de ce que l'on appelle « *dons aux œuvres*<sup>12</sup> » ? Pas forcément car si l'association bénéficiaire se trouve dans une catégorie bien précise de « *l'aide aux personnes en difficulté* », notion sur laquelle nous reviendrons, votre réduction d'impôt correspondra à 75% du montant du don, mais avec un nouveau plafond... exprimé lui en valeur sonnante et trébuchante de 470 € pour les dons consentis en 2005.

Cerise sur le gâteau, si l'on peut dire : dans l'hypothèse où vos dons dépassent ces fameux 470 €, le surplus rejoint la catégorie générale, et tant pis pour vous, vous êtes à nouveau bon pour un calcul de pourcentage (66%) et pour tourner à nouveau votre regard vers le plafond de 20% de votre montant imposable.

---

<sup>12</sup> Plutôt que de changer sans cesse la réglementation, mieux vaudrait sur ce point trouver une expression un peu plus moderne de la générosité.

Partant d'une bonne intention, le législateur a ajouté une nouvelle couche, en prévoyant que le contribuable qui dépasse ces 20% peut étaler ses dons sur les cinq exercices suivants....

Dans un autre domaine, on appellerait cela un « *tue l'amour* »... Mis à part « *Jean qui rit* », le contribuable avisé, voire conseillé, qui se faufile aisément à travers toutes les niches fiscales, le contribuable ordinaire, lui, ignore un peu tous ces dispositifs. Au mieux ! Au pire, il se décourage et n'envoie pas ses reçus fiscaux.

☞ Démonstration : Elle est éclatante et nous est livrée par l'UNOGEP<sup>13</sup> qui questionne annuellement les Français sur leur perception de la fiscalité des dons. Certes, plus de 90% des personnes connaissent l'existence d'une réduction d'impôt<sup>14</sup>. Mais parmi celles-ci, une sur dix seulement est en mesure d'indiquer exactement son mode de calcul. Une sur deux indique même qu'elle n'en sait rien du tout ! Ces résultats sont constants pour les années 2002 – 2003 et 2004.

Ce qui est en revanche révélateur, c'est que chez les donateurs réguliers, la connaissance précise n'est pas meilleure, mais que le repère de 60% de réduction est connu par plus de la moitié d'entre eux. Comme quoi, une donnée simple peut être utile, comme une sorte de signal.

Et que l'on ne nous dise pas que la réduction d'impôt n'intéresse pas les Français ! Dans cette enquête, non seulement l'immense majorité en connaît le principe général, mais 37% des donateurs indiquent qu'elle les incite à donner. Ils sont même logiquement près de la moitié chez les plus gros donateurs. Important, et encourageant, de noter aussi que les plus jeunes (moins de 35 ans) sont nettement plus sensibles à cette « *bonification* » de leurs dons (près de 10 points d'écart avec les plus de 35 ans).

Et que l'on ne nous dise pas non plus que les Français n'utilisent pas les reçus fiscaux ! Pour l'UNOGEP, 80% des donateurs utilisent les reçus fiscaux (73% les envoient systématiquement et 7% en envoient certains). Il semble que cette proportion évolue au fil des années (+ 2 points en 2003 et + 6 points en 2004), peut-être sous le double effet de la loi de 2003 et d'une certaine pédagogie mise en œuvre par les associations qui collectent.

Quand 80% des donateurs utilisent les reçus fiscaux, en moyenne, on grimpe à 90% chez les donateurs réguliers. Nous retrouvons bien cette donnée en comparant les 21,7 % des foyers imposables qui déclarent un don (données de la DGI) aux 23% des donateurs réguliers par chèque que la SOFRES enregistre pour la Fondation de France (septembre 2004).

---

<sup>13</sup> Enquête SOFRES de mai 2004.

<sup>14</sup> 86% seulement chez les non donateurs, ce qui montre qu'une information spécifique ne serait pas inutile dès ce niveau.

## ***B - Une nécessaire génération de « donateurs »***

Il y a pourtant encore des résistances et même si nous les comprenons, nous souhaitons contribuer à les faire évoluer. Parmi les raisons pour lesquelles le reçu fiscal n'est jamais utilisé (20% des donateurs), il en est une qui relève de l'oubli ou de la perte du précieux sésame. Ces étourdis représentent environ un tiers de ceux qui n'utilisent pas les reçus, et pour cause... Personne ne pourra jamais rien pour ceux et celles qui suivent leurs dossiers personnels d'une manière volontairement approximative ou artistique... En revanche, si l'on insiste sur l'importance de cette bonification accordée par l'Etat pour plus d'efficacité, on peut convaincre quelques « *têtes en l'air* » amendables.

Près de 40% de ceux qui n'utilisent pas les reçus (8% des donateurs) estiment que « *le don doit être complètement désintéressé* ». Ici aussi, nous ne pourrions jamais rien pour convaincre ceux et celles qui considèrent que la valeur du don se mesure à l'aune de la souffrance qu'il provoque. Mais pour les autres... souffrez que l'on avance une petite démonstration.

Prenons deux hypothèses, selon que l'on se place à la première personne ou à la deuxième. « *Je donne* »... ou « *tu reçois* »...

☞ Si l'important c'est mon geste, si je reste à la première personne, alors ce qui compte est bien la générosité dont je ferai preuve. Combien vais-je donner par rapport à ce que j'ai ? Tant qu'à faire, le plus possible si je veux souffrir un peu... Si je dispose de 100 €, l'association recevra 100 € pour l'action à mener.

☞ Si l'important c'est mon efficacité et ce que « *tu reçois* », il n'est pas indifférent que l'Etat bonifie mon geste. Je dispose de 100 € que je vais abandonner pour l'association qui agit sur le terrain, et je sais que ce don provoquera une réduction fiscale de l'ordre de 60 €, certes différée d'une année. Mais au bilan, mon effort et mon débours réel seront de l'ordre de 40 €. Parfait, en somme, si je m'arrête là, car l'association aura bien reçu les 100 € qui ne m'auront coûté que 40 €.

Mais si mon souhait est réellement d'être le plus efficace possible, il ne m'est pas interdit de faire jouer cette notion que connaissent par cœur tous les acteurs économiques, le cofinancement. C'est aussi ce que les contribuables – cette fois sans hésiter – mettent en œuvre par exemple lors de travaux qui donnent lieu à des réductions d'impôts.<sup>15</sup> Dans ce cas, pour envisager ses dépenses, on sait généralement faire l'addition entre son « *apport personnel* » et la « *bonification* ». C'est cette même notion d'addition qui devrait aussi être présente à l'esprit, lorsqu'il est question de générosité.

---

<sup>15</sup> Par exemple, les dépenses pour l'acquisition ou le remplacement d'un système de chauffage, ou encore pour l'utilisation d'une source d'énergie renouvelable, donnent lieu à une réduction d'impôt correspondant à 15% de la dépense, dans la limite d'un plafond de 8000 € pour un couple.

Ainsi, sous réserve de pouvoir avancer le retour fiscal décalé d'une année, le donateur, que nous appellerons de ce fait le « *donacteur*<sup>16</sup> », réunit, en les additionnant, la somme dont il souhaitait se passer (100 €) et la bonification que lui accorde l'Etat (60 €), pour être plus efficace. Un cofinancement qui permet que l'association reçoive davantage... 160 € en l'occurrence...<sup>17</sup>

### *C - Besoin d'un signal simple et clair*

Mais tout cela suppose un système simplifié et clair. Une réduction d'impôt unique d'un compte rond (60% par exemple du montant des dons) et sans aucune contrainte de plafond.

#### *La suppression du plafond*

Un plafond fait toujours penser que l'on va se cogner quelque part... et peut dissuader. Pourquoi maintenir cette disposition totalement inutile qui apparaît comme une contrainte. Totalement inutile aussi quand on sait que ce fameux plafond est aujourd'hui à 20% du revenu imposable, et que les plus hardis des donateurs se situent aux alentours de 2% à 3% de leur revenu imposable. Totalement inutile enfin puisqu'il est aujourd'hui légalement contourné, pour les plus gros donateurs, par l'étalement du don sur plusieurs exercices. De grâce, simplifions !

#### *Un système pervers et inefficace à deux vitesses...*

Quand les parlementaires prennent un peu le temps de la réflexion et surtout le temps d'écouter tous les intervenants concernés, ils adoptent un texte qui va dans le bon sens. C'est ce qui s'est passé pour la loi 2003-709 du 1<sup>er</sup> août 2003 « *relative au mécénat, aux associations et aux fondations* ». Elle unifiait à 60% la réduction d'impôt, quelle que soit la cause et quelle que soit l'association qui reçoit un don.

Voilà toute la différence entre la discussion d'une loi spécifique et construite, et les échanges discrets et rapides à l'occasion d'un dépôt d'amendement. Une loi doit avoir sa logique et son thème propres, et les débats sont organisés en conséquence. Un amendement vient se loger au sein d'un texte d'objet différent, ou d'un texte très général, comme la loi de finances. Généralement, on ne voit pas venir un amendement, et sa discussion n'est que fort peu préparée.

<sup>16</sup> Nous reviendrons à plusieurs reprises sur cette notion qui correspond à une attitude active allant au-delà du don et impliquant l'intéressé de plusieurs manières.

<sup>17</sup> Les plus « *donacteurs* » dans l'âme, de surcroît courageux et capables de maîtriser quelques calculs élémentaires, auront constaté qu'en donnant 160 €, ils auront un retour fiscal de l'ordre de 100 €, et un débours de l'ordre de 60 €. S'ils veulent réellement abandonner 100 €, ils peuvent donner jusqu'à 250 €, avec un avantage fiscal de 150 € (60%) et une différence vérifiée à leur charge de 100 € (40%). **Cqfd, mais qui l'eut cru ?**

En la matière, c'est par le biais d'amendements que le système à deux vitesses et à deux réductions d'impôt a été rétabli. Lors de la loi de finances pour l'année 2004, dès l'automne 2003, et plus récemment dans le cadre de la loi de « programmation pour la cohésion sociale », en date du 18 janvier 2005. Le tableau suivant présente l'évolution de ce système à deux vitesses au fil des années.

Année	Œuvres d'intérêt général		Aide aux personnes en difficulté	
	Taux (en %)	Plafond (en % du revenu imposable)	Taux (en %)	Plafond (en francs ou en euros)
1995	40	5	50	1 040 F
<b>1996</b>	<b>50</b>	<b>6</b>	<b>60</b>	<b>2 000 F</b>
1997	50	6	60	2 030 F
1998	50	6	60	2 050 F
1999	50	6	60	2 070 F
2000	50	6	60	2 100 F
2001	50	10	60	400 €
2002	50	10	60	407 €
<b>2003</b>	<b>60</b>	<b>20</b>	<b>66</b>	<b>414 €</b>
2004	60	20	66	422 €
<b>2005</b>	<b>66</b>	<b>20</b>	<b>75</b>	<b>470 €</b>

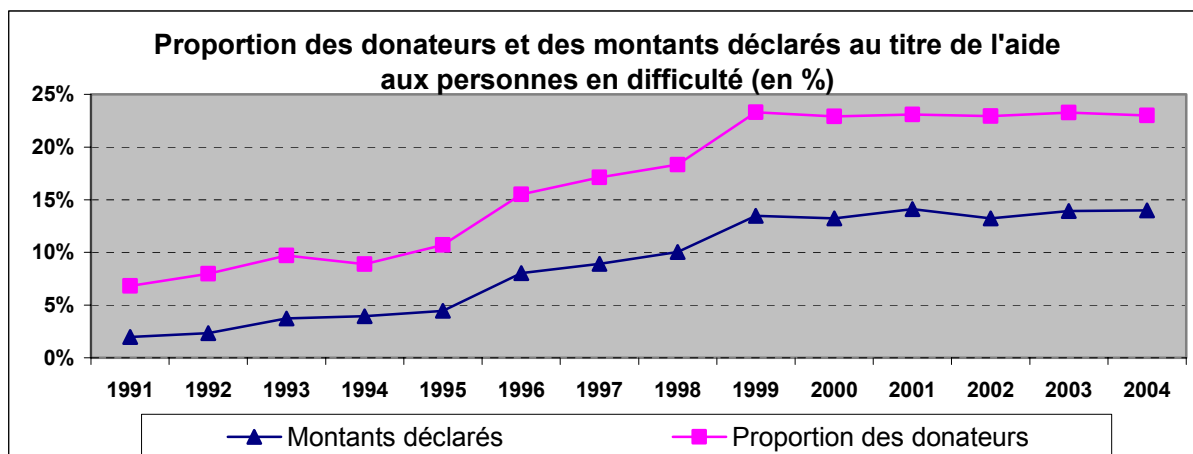
Source : Article 200 du code général des impôts

Les mesures vont toujours dans le sens de l'augmentation. On a déjà vu que cela n'a pas donné les résultats escomptés. Mais intéressons-nous à ces deux catégories fiscales. Selon la cause et l'association qui la soutient, une exception est faite et le taux de réduction est renforcé « pour les versements effectués au profit d'organismes 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 de soins... »

Ce qui pouvait passer pour une sorte d'utile opération « coup de poing » au moment où cette distinction est apparue, sur initiative de Michel Colucci au profit des Restaurants du Cœur, est devenu à la fois source d'injustice et de disputes au fil des années. Non seulement de nombreuses associations ont fort justement mis en avant leurs actions en faveur des personnes en difficulté pour que leurs donateurs bénéficient du dispositif favorable, mais la loi du 24 juin 1996 est venue élargir la liste des bénéficiaires en ajoutant la notion de soins à celle des repas et de logement.

De ce fait, et en forçant le trait, on pourrait dire que les associations demeurant au système le moins favorable sont presque devenues l'exception. D'où le malaise grandissant au sein des organismes collecteurs. Car au nom de quoi privilégier telle ou telle cause, dès lors que l'intérêt général est en jeu ? Et surtout au nom de quoi privilégier ceux qui nourrissent, logent et soignent les plus démunis, par rapport à ceux qui agissent en matière de prévention, précisément pour éviter que grossissent les rangs des plus démunis ? C'est ainsi que tout le secteur de l'éducation, dont chacun s'accorde à dire qu'il est primordial, se trouve exclu de la mesure la plus favorable.

Au fond, que cherche-t-on ? Que certaines associations en charge des plus démunis aient plus d'argent et de moyens, ou bien qu'elles aient moins de « clients » ? Si c'est ce deuxième objectif que l'on poursuit, il faut encourager aussi la prévention et l'éducation et il n'y a strictement aucune raison de maintenir un système à deux vitesses. Surtout quand on voit qu'il ne produit plus d'effets depuis plus de quatre ans, comme le montre le graphique suivant.



Source : Direction générale des impôts et traitement CerPhi. Le graphique se lit ainsi : en 1995, les montants déclarés représentaient environ 5% du total déclaré, et les donateurs correspondants représentaient environ 10% de tous les donateurs.

Autant les effets de la loi de 1996 avaient été marqués, et nous l'avions régulièrement signalé dans les éditions de cette étude, du fait de l'extension du dispositif aux soins, et aux grosses associations qui agissent dans ce domaine au plan national et international, autant la situation semble stabilisée depuis l'année 1999. Que ce soit pour la proportion des montants qui se situe, depuis, un peu au-dessous de 15% du total déclaré. Que ce soit pour la proportion des foyers qui déclarent un don dans cette catégorie et qui se situe autour de 23% depuis plusieurs années. La différence fiscale n'influence plus véritablement le donateur. D'ailleurs, seulement 18% la connaissent et 13% la maîtrisent.

Le don moyen est plus faible pour l'aide aux personnes en difficultés (moitié moins que pour les autres dons), mais son évolution a été relativement comparable depuis l'année 1999.

Il n'y a donc plus aucune raison de maintenir un système injuste, inefficace et qui sème de surcroît la discorde au sein de la grande famille des associations qui collectent<sup>18</sup>. Face aux enjeux qui sont les leurs en termes d'action, comme en termes de pédagogie en direction de leurs donateurs, et aussi de la presse, elles n'ont pas besoin d'un tel sujet parasite.

<sup>18</sup> En demandant le maintien, puis le retour d'un système privilégié, nos amis des **Restaurants du Cœur** étaient naturellement dans leur rôle et dans la lignée des actions popularisées par Coluche. Ils accomplissent de surcroît un travail extraordinaire, fait de quotidien et de patience, fait de courage et d'efficacité en direction de tous ceux qui souffrent, dans tous les quartiers et les villages. Nous espérons les éclairer en leur indiquant que ce système différencié ne leur profite plus réellement, compte tenu du très grand nombre d'associations qui en bénéficient, et qu'il serait raisonnable que tous les collecteurs réunis proposent ensemble un système simple, lisible et véritablement incitatif.

## ***D - Citoyens inégaux devant la loi...***

Voici un sujet délicat que nous abordons pour la première fois. Mais une dixième édition ne permet-elle pas certaines audaces ? Une réduction d'impôt suppose que l'on paye l'impôt... et plus de 47% des foyers fiscaux sont non imposables. La plupart compte tenu de leurs revenus, certains après prise en compte de différentes mesures fiscales. Y compris parmi les plus hautes tranches.<sup>19</sup> Ce n'est naturellement pas à ceux-ci que nous pensons ici, mais aux plus modestes, dont nos études successives ont montré qu'ils étaient, proportionnellement à leur moyens, les plus généreux.

### ***Les dons « orphelins de bonification »...***

Au total, 4.927.000 foyers fiscaux ont déclaré un don au printemps 2004. Parmi les foyers imposables, il s'en trouve 74.000 (environ 2%) dont la déclaration de don n'a pas été prise en compte. Le montant correspondant est de 40 millions d'euros (environ 4% du total). Il est vraisemblable que différentes raisons expliquent cela, dont l'absence de reçus fiscaux par exemple.

Chez les non imposables, la situation est beaucoup plus marquée encore. Sur un total de 1.064.000 foyers ayant déclaré un don, 237.000 (22%) ont vu leur déclaration prise en compte, et c'est en partie pour cela qu'ils sont donc devenus non imposables. Les montants déclarés par ces contribuables s'élèvent à 65 millions d'euros.

Mais 827.000 foyers non imposables, c'est-à-dire 78% de ceux qui ont déclaré un don, n'ont pas vu leur geste pris en compte et n'ont pas été accompagnés par l'Etat. Les montants correspondants sont considérables : 175 millions d'euros (73% du total déclaré par les non imposables) n'ont pas été pris en compte.

### ***Ne pas décourager les plus généreux...***

Il est d'autant plus important, au-delà de la simple justice fiscale et de la simple égalité citoyenne, de tenir compte des foyers fiscaux non imposables, donc très majoritairement modestes, qu'ils s'avèrent nettement les plus généreux.

Qu'est-ce que la générosité ? C'est bien la proportion de ce que l'on donne par rapport à ce que l'on a. C'est ce que nous mesurons depuis de nombreuses années et c'est ainsi que nous constatons régulièrement que les plus modestes sont proportionnellement les plus généreux.

☞ Démonstration : Les dons effectués au cours de l'année 2003 et déclarés par les contribuables imposables les plus modestes (moins de 12.000 € de revenu annuel imposable) correspondent à 1,3% du revenu imposable moyen. Les dons déclarés par les contribuables des tranches intermédiaires (entre 12.000 et

---

<sup>19</sup> Ainsi, plus de 22.000 foyers déclarant plus de 39.000 € de revenu imposable (plus de 50.000 € nets) n'ont payé aucun impôt en 2004, au titre de l'année 2003.

29.000 €) correspondent à environ 1,1% de leurs revenus. Les dons déclarés par les plus hautes tranches (plus de 30.000 €) correspondent à 0,9% de leurs revenus. Il est ici confirmé que le plafond réglementaire de 20% est totalement inutile.

Pour écrire cela de façon plus imagée, indiquons que pour 10.000 euros gagnés, les plus modestes donnent 130 euros, les contribuables situés dans la moyenne donnent environ 110 euros, pendant que les plus aisés donnent 90 euros.

Au bilan, les trois quarts des foyers non imposables ayant déclaré un don et les trois quarts des montants correspondants n'ont pas été pris en compte par les services fiscaux. Une réflexion est manifestement nécessaire pour imaginer comment ne pas décourager ces donateurs. La somme en jeu ne paraît pas considérable (un peu plus de 100 millions d'euros à la charge de l'Etat), surtout si l'on revenait à une réduction d'impôt uniforme de l'ordre de 60%. Ceci « *gageant* » cela... comme on dit lors des discussions de lois de finances.<sup>20</sup>

Cette réflexion est d'autant plus urgente et nécessaire que ce sont justement les personnes les plus modestes qui donnent le plus, proportionnellement à ce qu'elles gagnent.

Il est donc nécessaire que l'on définisse enfin les contours d'une loi simple, juste et efficace. Un seul repère permettrait à chaque citoyen de posséder parfaitement la règle du jeu. Une réduction d'impôt correspondant à 60% de ce que l'on donne. Voilà qui s'énonce clairement. Le partage entre l'effort de l'Etat, un peu plus élevé, et l'engagement du « *donacteur* », paraît raisonnable et incitateur. Plus aucune différence entre les causes qui concourent toutes à l'intérêt général. Plus aucune épée de Damoclès fictive avec un plafond qui ne sert à rien.

Et si possible une étude pour permettre à ceux qui donnent de voir leur geste reconnu et accompagné par l'Etat. Un crédit d'impôt au bénéfice des foyers non imposables serait d'autant plus utile que c'est parmi les plus modestes que les gestes de générosité sont très présents.

Mais la mise en place de ces mesures n'aura des effets réellement positifs que si les services de l'Etat se donnent la peine de communiquer et de les expliquer, aux côtés des associations et des médias qui ont naturellement un rôle à jouer dans ce domaine. Tout cela constitue une ambition d'autant plus nécessaire que, comme on va le voir, et comme on ne le percevait sans doute pas encore à ce point, les Français sont « *potentiellement* » généreux.

Terminons ce chapitre par certaines indications très précieuses pour nos amis qui collectent des dons, et que Xavier DELSOL, expert reconnu en la matière, a bien voulu rédiger à leur intention.

<sup>20</sup> Nous ne l'avons pas fait exprès, mais il se trouve que l'économie réalisée par un retour à une réduction uniforme de 60% serait de 103 M€, selon nos prévisions 2005.

## ***E - Quelques conseils aux associations collectant des dons*** ***Par Xavier DELSOL<sup>21</sup>***

*Parce que la transparence vis-à-vis du public, des adhérents, des donateurs, ... est désormais devenue une obligation tant médiatique que parfois légale, les associations collectant des dons auprès du grand public doivent s'interroger sur leur capacité et les obligations juridiques, fiscales et comptables qui en découlent.*

*1. Sur le plan juridique, les associations (même simplement déclarées et sans devoir être reconnues d'utilité publique) peuvent recevoir sans autorisation préalable des dons manuels, c'est-à-dire essentiellement des petites sommes d'argent ou des biens en nature de faible valeur, autres que des biens immobiliers, attribués du vivant du donateur<sup>22</sup>. Cependant, lorsqu'elles reçoivent à plus grande échelle des fonds auprès d'un public plus vaste, elles relèvent alors de plusieurs obligations et contrôles soit préalables, soit a posteriori :*

*1.1 Les associations organisant des campagnes nationales d'appel à la générosité publique menées sur la voie publique ou utilisant des moyens de communication, doivent déposer à la préfecture du lieu de leur siège social une déclaration préalable présentant les campagnes envisagées ; puis tenir à disposition des adhérents ou donateurs un « compte d'emploi annuel » des ressources collectées auprès du public précisant l'affectation des dons par type de dépenses<sup>23</sup>.*

*En outre, lorsque ces collectes ont lieu sur la voie publique, une autorisation doit être obtenue auprès du maire si la quête a lieu sur le territoire d'une seule commune, ou sinon auprès du préfet du département<sup>24</sup> y compris pour les « grandes causes nationales » déterminées chaque année par circulaire interministérielle.*

*1.2 Par ailleurs, si le montant annuel total de ces dons dépasse 153 000 €, l'association a l'obligation, d'une part de nommer un commissaire aux comptes, et d'autre part, de déposer ses comptes ainsi certifiés en préfecture (loi du 1<sup>er</sup> août 2003, mais le décret d'application de ce texte n'est toujours pas publié). L'ordonnance du 28 juillet 2005, qui sera applicable le 1<sup>er</sup> janvier 2006, prévoit de supprimer cette dernière obligation. Mais elle impose d'autres conditions de publicité (elles aussi non encore déterminées à ce jour) aux seules associations et fondations recevant des dons du public au-delà d'un seuil qui sera prochainement fixé par décret, mais qui sera sans doute également de 153 000 €<sup>25</sup>.*

---

<sup>21</sup> Avocat (Cabinet DELSOL & Associés). Fondateur de la revue *Juris-associations*.

<sup>22</sup> Art. 6 de la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901

<sup>23</sup> Loi du 7 août 1991, modifiée par loi du 28 avril 1996, décret du 11 février 1985 et arrêté du 30 juillet 1993

<sup>24</sup> Articles L. 2212 et s. du code général des collectivités territoriales

<sup>25</sup> Ordonnance du 28 juillet 2005, modifiant la loi du 23 juillet 1987 et l'article L. 612-4 du code de commerce

*2. Sur le plan fiscal, il convient de s'interroger sur les conséquences pour l'association, comme pour ses donateurs.*

*2.1 Les associations recevant des dons ne sont exonérées des droits d'enregistrement sur les libéralités que si :*

- soit elles sont reconnues d'utilité publique,*
- soit elles exercent une activité exclusive d'assistance et de bienfaisance<sup>26</sup>,*
- soit elles sont considérées comme d'intérêt général (c'est-à-dire notamment à but non lucratif, au sens fiscal du terme, ce qui suppose une gestion désintéressée et l'exercice d'une activité non concurrentielle)<sup>27</sup>*

*Au cas contraire, les conséquences peuvent être lourdes puisque l'association bénéficiaire devient en principe soumise aux droits sur les mutations à titre gratuit, soit 60 % de la valeur du don.*

*2.2 Pour les donateurs, ces versements (ou leur valeur vénale s'il s'agit de dons en nature) peuvent ouvrir droit à une réduction d'impôt (à hauteur de 66% du don, dans la limite de 20% du revenu imposable s'il s'agit d'un particulier ; ou à hauteur de 60% du don, dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires, s'il s'agit d'une entreprise), mais à condition que l'association<sup>28</sup> réponde aux critères précités (être reconnue d'utilité publique, ou pouvoir se considérer comme d'intérêt général) ; exerce une ou des activités à caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social humanitaire, sportif, familial, culturel, etc. ; délivre au contribuable donateur un reçu fiscal conforme au modèle proposé par l'Administration fiscale<sup>29</sup>.*

*2.3 Dans tous les cas, elle a intérêt, pour se garantir sur le bénéfice des dispositions précédentes :*

- à interroger le « correspondant fiscal associations » de son département (en adressant le questionnaire prévu à cet effet, fourni par l'Administration sur demande) afin de faire valider son caractère non lucratif ;*
- à interroger également le centre des impôts dont elle relève pour confirmer son caractère d'intérêt général<sup>30</sup>.*

*Au cas contraire, elle risque soit d'être soumise aux droits d'enregistrement précités à hauteur de 60 % sur la valeur des dons (cf. par exemple, Cour de cassation, 5 octobre 2004) ; soit d'être taxée à hauteur de 25 % sur le montant des dons pour lesquels elle a délivré les reçus fiscaux ouvrant droit, à tort, à réduction d'impôt<sup>31</sup>.*

---

<sup>26</sup> Art. 795 du CGI

<sup>27</sup> Cf. instruction du 15 septembre 1998, Bulletin officiel des impôts 4 H-5-98 et art. 757 du CGI

<sup>28</sup> Art. 200 et 238 bis du CGI

<sup>29</sup> Arrêté du 1<sup>er</sup> décembre 2003, voir modèle in DALLOZ Associations 2005, n° 1620-20

<sup>30</sup> Selon la procédure désormais prévue par l'art. L. 80 C du Livre des procédures fiscales

<sup>31</sup> Art. 1768 quater du CGI

## IV – La France généreuse

Pour cette publication, nous nous limitons à la prise en compte de la proportion des foyers imposables qui déclarent un don. Nous gommons ainsi les disparités économiques puisque nous ne prenons en compte que les foyers qui ont les moyens de donner, et nous ne tenons pas compte des montants déclarés. Ceci permet un classement des régions d'une part et des départements d'autre part, en fonction de cette proportion de déclarants, indiquant ce que nous appelons « *la densité de la générosité* »<sup>32</sup>.

### A - Le baromètre régional

La permanence des méthodes conduisant à la construction de ce baromètre permet d'observer une assez grande stabilité régionale.

#### Baromètre de la générosité régionale

REGIONS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ALSACE	1	1	1	1	1	1	1	1	1
FRANCHE-COMTE	2	2	2	2	2	2	2	2	2
RHONE-ALPES	3	3	4	3	3	4	3	5	3
ILE-DE-FRANCE	6	4	3	4	4	3	4	4	4
AUVERGNE	5	6	6	6	5	6	5	3	5
LORRAINE	4	5	5	5	6	5	6	6	6
LIMOUSIN	9	14	11	10	8	8	8	7	7
MIDI-PYRENEES	7	9	10	8	7	7	7	8	8
BRETAGNE	15	15	16	16	11	12	11	10	9
AQUITAINE	10	11	8	7	9	10	9	11	10
LANGUEDOC-ROUSSILLON	8	8	7	11	10	9	10	9	11
BOURGOGNE	13	12	12	9	12	11	12	12	12
PAYS DE LA LOIRE	12	13	14	13	13	14	13	13	13
CHAMPAGNE-ARDENNE	14	7	9	12	14	13	14	14	14
BASSE-NORMANDIE	17	17	15	15	15	16	15	15	15
PACA	16	16	17	17	16	15	16	16	16
POITOU-CHARENTES	18	20	20	20	18	18	18	17	17
NORD-PAS-DE-CALAIS	11	10	13	14	17	17	17	18	18
CENTRE	19	19	19	19	19	19	19	19	19
HAUTE-NORMANDIE	20	18	18	18	20	20	20	20	20
PICARDIE	21	21	21	21	21	21	21	21	21

Source : DGI – CerPhi. Les régions sont classées suivant leur rang en 2003

Manifestement, la générosité est bien ancrée localement. Seize régions sur 21 ont conservé le même classement entre 2002 et 2003. La région Rhône-Alpes gagne 2 places, pendant que le Languedoc-Roussillon et l'Auvergne en perdent 2. Pour l'ensemble de la période prise en considération, une majorité de régions

<sup>32</sup> Pour le lecteur qui veut aller plus loin, nous disposons de bien d'autres résultats, en particulier ce que nous appelons « *l'intensité de la générosité* », c'est-à-dire la proportion de ce que l'on donne par rapport à ce que l'on gagne, que ce soit dans chaque région ou dans chaque département.

conservent un rang assez stable, notamment en tête et en fin de classement. La Bretagne se distingue particulièrement, avec une progression de six places en neuf ans. A l'inverse, la situation du Nord-Pas-de-Calais se dégrade.

Le Limousin semble avoir vécu une année 1996 particulière, avec un classement exceptionnellement médiocre. C'est l'inverse pour la Bourgogne qui semble avoir connu une année 1998 exceptionnellement généreuse.

## ***B - Le baromètre départemental***

Les départements ont été classés en quatre groupes, depuis ceux qui comportent la plus forte proportion de foyers imposables déclarant un don, jusqu'à ceux qui en comportent le moins, au titre de l'année 2003, dernier exercice totalement exploité par les services fiscaux. Cette « ***densité de la générosité*** » dans chacun des départements est un indice que nous observons régulièrement depuis de nombreuses années, ce qui permet de mesurer les évolutions.

Précisons que cette densité n'est pas corrélée avec les principaux indicateurs socio-économiques<sup>33</sup>. Ainsi, la densité n'est pas plus forte ou plus faible selon qu'il y a dans le département une plus forte proportion de personnes au chômage, ou de personnes bénéficiant du revenu minimum d'insertion. La générosité ne semble donc pas dépendre du degré de difficulté propre à chaque département.

Comme elle ne semble pas davantage dépendre du degré de richesses. Il n'y a pas de corrélation entre la proportion de donateurs et celle des cadres dans la population active. Pas de corrélation non plus avec le produit intérieur brut local par habitant. Aucun lien non plus avec la proportion de résidences secondaires, pas plus qu'avec la part de population en zone urbaine.

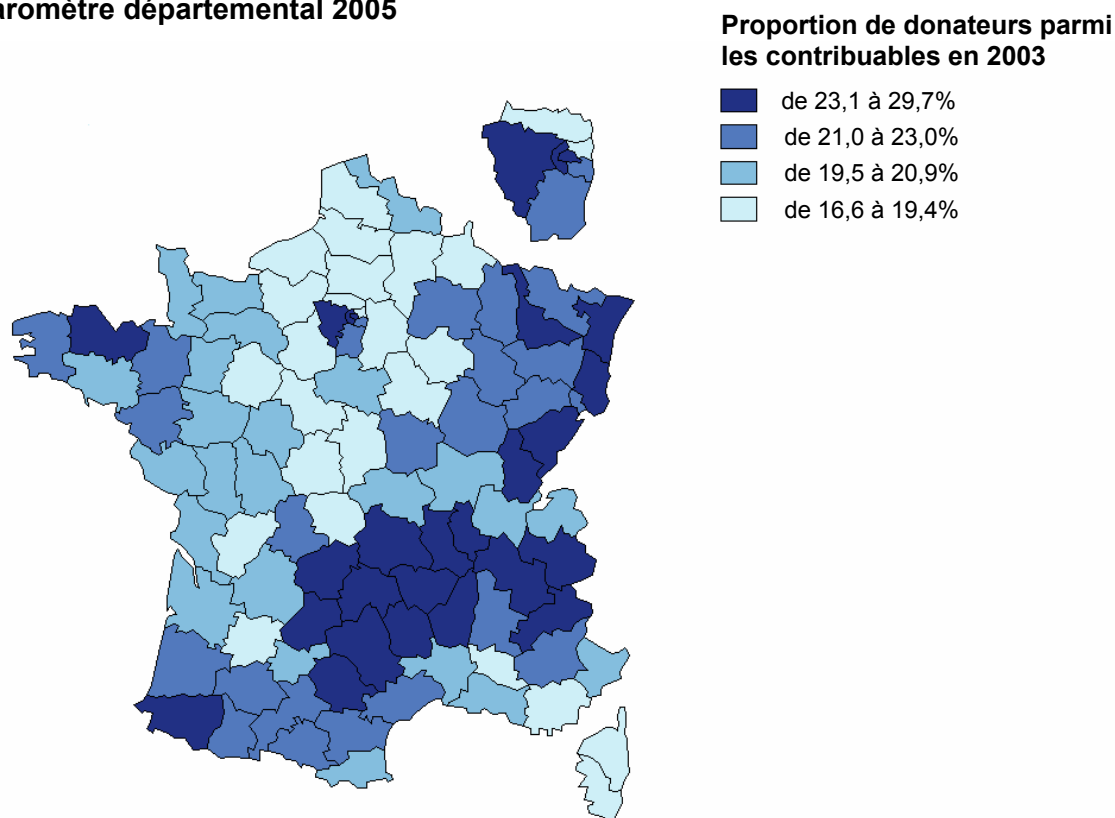
Enfin, la densité de la générosité n'est pas liée à l'âge moyen du département. Confirmant que la générosité n'attend pas le nombre des années, nous observons que la proportion des donateurs n'est pas corrélée à une tranche d'âge donnée, pas plus qu'à la proportion des retraités dans chaque département.

C'est sans doute vers d'autres directions que l'on doit effectuer des recherches, pour expliquer comment se construit cette diagonale généreuse que l'on constate chaque année. Sachant qu'elle est de plus en plus accompagnée d'une progression régulière d'un ensemble couvrant la Bretagne et les Pays de la Loire. C'est ce que cette nouvelle carte de France permet de constater.

---

<sup>33</sup> Selon un travail réalisé avec des étudiants de l'Ecole nationale de la statistique et de l'analyse de l'information (ENSAI) au cours du premier semestre 2005 (Aline Gaure, Meryem Laachi, Adhane Lekhel, Damien Nury).

## Baromètre départemental 2005



Précisons d'abord que cette densité de la générosité est assez bien ancrée localement, dans la mesure où les variations annuelles sont assez limitées. Ainsi, 51 départements ont conservé leur classement ou n'ont varié que d'une seule place par rapport au classement précédent. On compte 24 départements dont la progression se situe entre deux et sept places. Avec une mention spéciale pour la Mayenne qui gagne sept places, et pour le Val de Marne, le Rhône, la Moselle, le Maine-et-Loire, l'Hérault et la Charente qui progressent chacun de cinq places.

### *Evolutions entre 1996 et 2003*

Puisque nous disposons d'une même mesure au cours de huit exercices successifs, il est possible de faire quelques constats de long terme. On compte 48 départements dont le classement est presque identique (17) ou dont le rang n'a pas bougé de plus de 5 places (31). Ces départements sont situés aux quatre coins de l'hexagone, figurent aussi bien en tête qu'en fin de classement, et sont urbains pour certains et ruraux pour d'autres.

Par ailleurs, 21 départements ont évolué de plus de 5 places et 25 autres ont vu leur classement modifié de plus de dix places. Un tableau présente les départements qui ont progressé au cours de cette période.

Départements	Progression entre 1996 et 2003		
		Deux-Sèvres	+ 15
Finistère	+ 38	Cantal	+ 14
Hautes-Pyrénées	+ 26	Charente-Maritime	+ 14
Morbihan	+ 23	Indre-et-Loire	+ 13
Côtes d'Armor	+ 21	Corrèze	+ 12
Vienne	+ 19	Aude	+ 11
Ariège	+ 16	Ain	+ 11
Haute-Vienne	+ 16	Gironde	+ 10

Source : DGI - CerPhi

Ces départements connaissent généralement une progression constante. On voit aussi la confirmation d'une poussée à l'ouest, avec par exemple trois départements bretons sur quatre figurant dans ce tableau. A l'inverse, les départements qui perdent des places sont plutôt situés au Nord et à l'Est de la France.

# V- Les Français sont potentiellement généreux

☞ *Avertissement au lecteur* : Ce chapitre est construit clairement à partir des données officielles de l'administration fiscale, et d'une compilation de sondages. Parmi ceux-ci, deux d'entre eux ont été directement conduits par le CerPhi : ils ont été réalisés au sujet du tsunami, dont celui du mois de mai dernier pour le compte du ministère des Affaires Etrangères et du quotidien *La Croix*. Les autres données proviennent de sondages dont nous avons pu obtenir les résultats détaillés, en particulier grâce à une coopération utile avec les organismes qui les ont dirigés. Le lecteur nous pardonnera enfin quelques interprétations sur certaines données, dès lors que les questions posées ne sont pas strictement les mêmes selon les enquêtes.

L'objectif est ici de construire quelques cercles concentriques permettant de juger de la générosité des Français, en fonction de l'intensité et de la régularité de leurs gestes. Nous partirons des plus fidèles donateurs pour aller jusqu'aux plus occasionnels, sans oublier ceux qui ont donné pour la première fois à l'occasion du tsunami.

## *A - La planète des donateurs ...*

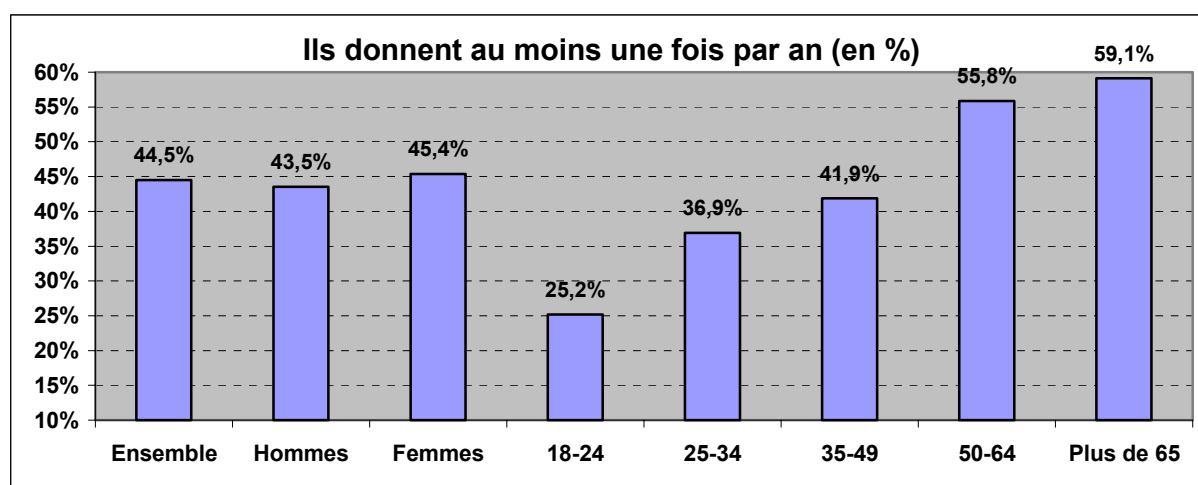
☞ *Ils donnent régulièrement par chèque, virement ou prélèvement automatique... maintenant aussi par Internet.*

Ce sont les préférés des associations qui collectent. Ils donnent des sommes significatives selon des moyens qui leur permettent de recevoir des « *reçus fiscaux* » donnant la possibilité de bénéficier de réductions d'impôt. Ils sont généralement fidèles, ce qui ne les empêche pas de donner à plusieurs associations tout au long de l'année. Pour l'UNOGEP, ils sont environ 18% à donner ainsi « *régulièrement* » (SOFRES mai 2004). Pour la Fondation de France, ils sont 23% à donner « *au cours de l'année* » (SOFRES septembre 2004). Cette fourchette allant de 18 à 23%, selon la façon dont la question est posée, qualifie bien cette première catégorie de donateurs.

Ces donateurs déclarent leurs dons à l'administration fiscale dans une très forte proportion, puisque selon nos travaux, ils représentent 21,7% des foyers imposables, soit plus de 90% de ceux qui déclarent donner en une année (23%). Les résultats de l'enquête réalisée par l'UNOGEP, sur ce sujet de l'utilisation des reçus fiscaux, corroborent parfaitement ce constat, comme on l'a vu plus haut.

☞ *Ils donnent régulièrement de l'argent, y compris en espèces... maintenant aussi par SMS.*

Pour ce deuxième cercle, nous sommes toujours parmi les fidèles donateurs. On a ajouté ceux et celles qui choisissent exclusivement le don de la main à la main, ou plus récemment le SMS pour les plus jeunes. Pour l'UNOGEP (SOFRES septembre 2004), ceux qui donnent ainsi « régulièrement » représentent environ 47% des Français. Pour le CerPhi (mai 2005), ceux qui donnent « au moins une fois par an » représentent un peu plus de 44% des Français. Le graphique suivant les présente en fonction de leur sexe et de leur âge.



Source : CerPhi – mai 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

On constate un avantage de presque deux points en faveur des femmes. S'agissant des tranches d'âge, la propension à donner dépend forcément des moyens dont on dispose et des charges dont on fait l'objet. Nous y reviendrons.

Notons aussi cette première différence de l'ordre de 20 Français sur 100 (différence entre 44% et 23%) qui donnent sous une forme ne permettant pas d'établir un reçu fiscal (en espèces ou par SMS). Cette démarche peut naturellement s'expliquer par des moyens réduits. Mais elle peut aussi s'expliquer par une hésitation à s'engager, pour toutes sortes de raisons. Comme on le verra plus loin, elle prive aussi le donateur d'une « bonification » de l'Etat...

☞ *Ils donnent ou ont donné occasionnellement .... Et se sont ajoutés les nouveaux donateurs du tsunami...*

Nous composons ici le troisième cercle. Nous ajoutons ceux qui donnent de temps en temps, ou qui ont donné jadis. Pour les associations qui collectent, il s'agit d'un vivier en général assez peu exploité. Par rapport au cercle précédent, nous avons encore gagné autour de 20 Français sur 100.

Jusqu'au tsunami, nous nous situions en effet entre 65 et 67 % des citoyens, avec toujours une différence en faveur des femmes (un peu plus de 66% contre un peu plus de 63% pour les hommes). Un tableau récapitulatif montre l'évolution de ces donateurs, en fonction de leur âge, tout particulièrement lors du drame qu'a connu l'Asie à la fin de l'année 2004.

<b>Ils ont donné au moins une fois... (en % des Français)</b>	<b>De 25 à 39 ans</b>	<b>De 40 à 49 ans</b>	<b>De 50 à 65 ans</b>	<b>Plus de 65 ans</b>	<b>Ensemble</b>
CREDOC (1998-1999)	60	69	73	77	65
CSA pour Sélection (2004)	59	69	77	78	67
<b>Cerphi Hors Tsunami</b>	<b>60</b>	<b>68</b>	<b>73</b>	<b>74</b>	<b>65</b>
<b>CerPhi Y compris tsunami</b>	<b>77</b>	<b>78</b>	<b>79</b>	<b>80</b>	<b>76</b>

Sources : CREDOC. CSA . CerPhi – mai 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

Un Français sur 10 environ a donné pour la première fois à l'occasion du tsunami. C'est ce qui a profondément modifié le groupe des donateurs. Non seulement il a bondi pour se situer désormais au-dessus de 75%, mais il a plus fortement progressé au sein des jeunes générations. Il n'y a plus aujourd'hui que trois petits points de différence, entre les 25-39 ans (77% de donateurs) et les plus de 65 ans (80% de donateurs).

Nous ne sommes plus très loin de 80% des Français en moyenne.<sup>34</sup> Un tableau récapitulatif permet de faire le bilan de ce potentiel, sur lequel les associations peuvent désormais s'appuyer. Sachant bien entendu qu'il y a un très grand décalage entre vertu intrinsèque et geste spontané, d'une part, et nouveau passage à l'acte, et surtout régularité, d'autre part.

### **La planète des donateurs**

<b>Sur 100 Français ou Françaises ...</b>	<b>Ensemble</b>	<b>Hommes</b>	<b>Femmes</b>
... donnent au moins une fois par an par chèque, virement ou Internet	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>23</b>
... donnent <u>au moins une fois par an</u> quelle que soit la forme et le montant	<b>44</b>	<b>43</b>	<b>45</b>
... avaient donné <u>au moins une fois</u> , avant le tsunami	<b>65</b>	<b>63</b>	<b>66</b>
... ont donné pour la première fois à l'occasion du tsunami	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
... ont donné au moins une fois, y compris à l'occasion du tsunami	<b>76</b>	<b>74</b>	<b>77</b>
... ne donnent pas mais sont-ils en situation de donner ?	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>23</b>

Sources : SOFRES pour la Fondation de France. CREDOC. CSA pour Sélection. CerPhi – mai 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

<sup>34</sup> Par ailleurs, chacun sera soulagé d'apprendre que la proportion des donateurs est sensiblement la même à droite et à gauche. Personne ne sera étonné de constater qu'elle se réduit presque de moitié à l'extrême droite, qui, contrairement à l'évolution générale, n'a pas bougé après le tsunami, restant nettement au-dessous de 50%.

Nous venons ainsi d'évoquer les formes de dons traditionnels et d'ouvrir une perspective assez souriante. Encore faut il que de leur côté, les associations parviennent à sensibiliser, puis à fidéliser des donateurs, et que du leur, les Français soient un peu plus motivés. Mais on peut ici ajouter une information qui confirme cette générosité potentielle et qui montre que les qualités intrinsèques de nos compatriotes sont semblables à celles de Pays jugés généralement plus généreux.

Un peu las de naviguer dans un univers exclusivement consumériste, deux cadres de haut niveau<sup>35</sup> ont tenté le pari de la « *consommation solidaire* », en initiant le superbe projet « *Equitel* ». En deux mots, en partenariat avec une société spécialisée dans la téléphonie<sup>36</sup>, depuis octobre 2003, 38.000 clients ont bénéficié d'une offre de fidélité, et 70% d'entre eux ont accepté expressément d'abandonner une somme de 8 € au bénéfice d'associations ayant présenté des projets. Cette proportion de 70% est une constante puisqu'elle a été constatée dès le départ et n'a jamais varié. Une enquête menée auprès des 30% qui ont préféré conserver le bénéfice de cette somme a même montré un nombre non négligeable de personnes ayant choisi de la conserver pour faire masse, et pour donner une somme plus significative à l'association de leur choix.

Dès lors que notre exercice consiste à repérer les limites de la générosité, le curseur se situe donc bien nettement au-delà de 70% des Français.

Cela permet, au bilan, de montrer que les Français sont potentiellement généreux. Plus de 75% d'entre eux ont donc donné au moins une fois, ce qui les place très près des Américains et des Canadiens qui donnent dans une proportion de l'ordre de 80%. Ce qui est également remarquable car n'oublions pas que parmi le quart des Français qui n'ont jamais donné, il y a aussi de très nombreuses personnes en difficulté qui n'en ont strictement pas les moyens et qui au contraire figurent parmi celles auxquelles les associations viennent en aide. Le vivier existe donc et il est encourageant. C'est une autre affaire que de l'exploiter en réussissant à convaincre les donateurs potentiels. C'est l'ambition des associations. C'est aussi une autre affaire que de différencier les donateurs généreux et les donateurs plus symboliques, les donateurs réguliers et les donateurs très occasionnels.

☞ *Ils ne peuvent pas donner ....*

N'oublions pas les personnes qui non seulement n'ont pas les moyens de donner mais qui relèvent de l'aide de la collectivité et qui méritent de bénéficier de la solidarité. On peut estimer à 15%, au minimum, les personnes qui sont aujourd'hui dans cette situation.

<sup>35</sup> Anne-France Bonnet et Bruno Humbert [www.equitel.fr](http://www.equitel.fr).

<sup>36</sup> La société Neuf TELECOM. La société SFR a également adhéré au projet EQUITEL.

D'après l'INSEE, 6% de la population française vit sous le seuil de la pauvreté, fixé à 600 € par mois pour une personne seule (50% du revenu médian). Mais si l'on retient le seuil d'EUROSTAT (60% du revenu médian), on passe à 12%. Dans son dernier rapport *Statistiques d'accueil* livré à la presse le 3 novembre de cette année, le Secours Catholique indique que le revenu mensuel moyen des situations rencontrées en 2004 (hors situations sans ressources) est de 705 €. Il était de 718 € en 2002 en euros constants.

Il est donc clair que plus de 15% des Français relèvent d'une aide de la part de leurs concitoyens et ne sont donc pas en position de donner. Pour autant, selon les nombreux témoignages de nos amis des Restaurants du Cœur, il ressort que beaucoup de personnes en difficulté n'ont de cesse que de pouvoir à leur tour donner un peu aux autres. Et il est touchant de constater que parmi les bénévoles des Restos, figurent de nombreux anciens bénéficiaires.

Comme nous l'avons vu plus haut, les plus modestes ont une grande sensibilité aux actions de solidarité, que ce soit pour donner un peu d'argent, que ce soit pour donner un peu de temps.

Ainsi, entre les presque 75% des Français qui ont donné au moins une fois, et les 15 à 20% de nos compatriotes qui sont dans une situation qui ne le leur permet pas, il ne reste plus qu'un espace fort heureusement limité, comportant ceux et celles qui se refusent à donner. Et ceci est fort encourageant.

Au-delà des enquêtes et des statistiques, et pour nourrir le débat et la réflexion, le regard du philosophe est indispensable, en particulier quand il permet de comprendre et de positiver le comportement de nos concitoyens aujourd'hui. Et d'aller un peu à l'encontre de quelques idées reçues.

## ***B - Don, association et participation*** ***Par Michel TERESTCHENKO***<sup>37</sup>

*On voudrait que la caractéristique principale de nos sociétés soit l'individualisme forcené des individus, et d'individus de surcroît mûs par la seule motivation de la recherche de leur intérêt propre. Et face à lui ? Quoi donc ? Rien d'autre qu'un Etat dont la sphère de souveraineté s'est progressivement élargie au cours des derniers siècles jusqu'à prendre la figure d'un Etat à la fois "bienfaisant" et dominateur, la figure de l'Etat-Providence, à la fois centralisateur et bureaucratique. Cette extension ne laisserait plus de place à l'espace proprement social, l'espace intermédiaire du "vivre ensemble" où les hommes, indépendamment de toute contrainte, prennent eux-mêmes en charge les tâches qui relèvent d'une responsabilité commune.*

<sup>37</sup> Philosophe, maître de conférence à l'Université de Reims. Auteur de l'ouvrage « *Un si fragile vernis d'humanité, banalité du mal, banalité du bien* », La Découverte, Paris, 2005. Ouvrage commenté dans *Le Monde des Livres* du 14 octobre 2005.

*Le constat en a souvent été fait, et il nourrit les inquiétudes sur l'espèce de "despotisme mou" qui constituerait le danger principal guettant les sociétés démocratiques modernes.*

*Mais est-il à ce point vrai que les individus aient, en France, ainsi abandonné tout sens de l'engagement personnel dans une démission de soi qui s'en remet entièrement à l'Etat du soin de régler leurs propres affaires, de répondre à la demande exponentielle de garantir leurs droits, leurs "droits-créances", comme on dit. La question posée en ces termes généraux correspond à une vision des rapports entre l'individu et l'Etat qu'une longue tradition critique - disons la critique libérale - n'a cessé, depuis Tocqueville jusqu'à Bertrand de Jouvenel, de dénoncer. Mais correspond-elle à la réalité des choses ? Les enquêtes menées sur la participation des Français à la vie associative aussi bien que sur leur générosité de donateurs apportent un démenti à cette analyse d'un pessimisme excessif. Le fait qu'un Français sur deux appartienne à l'une au moins du million d'associations qui existent dans notre pays révèle que la capacité du "tissu social" à s'organiser lui-même est d'une très grande vitalité. Et cette vitalité se voit encore à l'étonnant pourcentage de donateurs qui réfute l'axiome que nous serions tous des égoïstes invétérés, axiome pourtant dominant dans les sciences humaines contemporaines, en particulier en économie.*

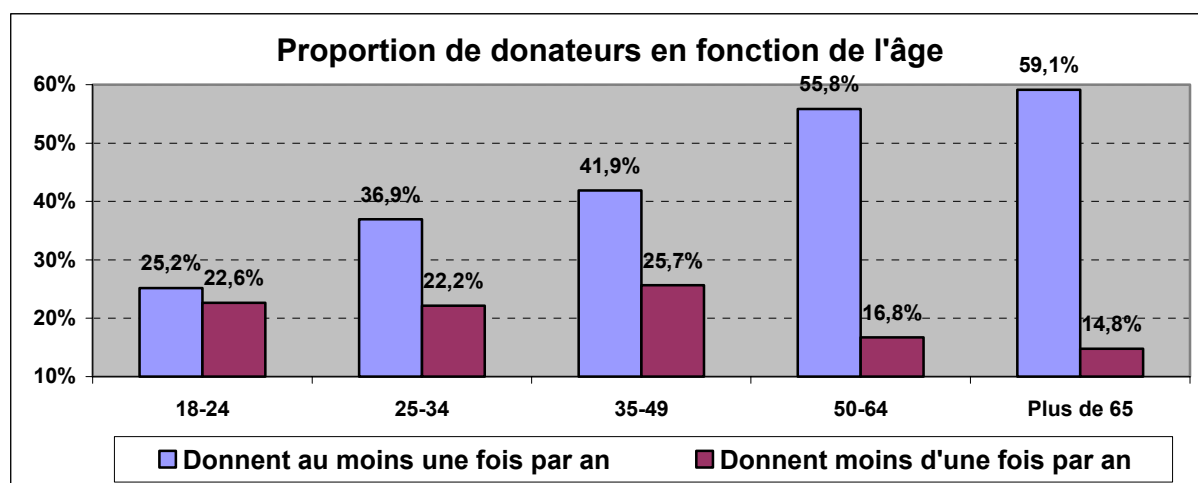
*Que l'individualisme soit la caractéristique de nos sociétés n'implique nullement le repli égoïste, frileux et mesquin du "chacun pour soi". Il existe une dimension participative et relationnelle de l'individualisme sur lequel on n'insiste pas assez et dont il convient de souligner les riches potentialités. La déstructuration des formes traditionnelles de la vie communautaire est un fait incontestable que la sociologie a amplement analysé, mais il n'en résulte pas un vide social général qui ne laisserait place qu'au face à face inquiétant entre l'individu démissionnaire et l'Etat omnidominateur. Tout montre au contraire que n'ont nullement disparu ces formes de socialité. Elles résultent du libre engagement de chacun et de la conscience qu'il existe des biens communs qui ne peuvent être défendus que par la participation active des membres du corps social les plus conscients de leur responsabilité. Il est heureux de constater qu'ils sont bien plus nombreux qu'on le dit habituellement.*

*Les enquêtes sur la participation des Français à la vie associative et sur la propension d'un grand nombre d'entre eux - les chiffres donnés dans cette enquête le montre - à se comporter comme des "donacteurs", conduisent à une révision de l'idée sombre trop souvent nourrie que nous nous faisons des qualités de l'homme moderne. Et sur la base de cette révision, c'est également la nature même du lien social qui doit être repensée. La mise en évidence de la capacité à la générosité, à la bienfaisance, au bénévolat ouvre la voie à une réflexion sur la place du don - la complexe relation du don - au sein de l'espace social que ne structure pas la seule motivation de l'intérêt, compris au sens le plus étroit du terme.*

## VI – La générosité n’attend pas le nombre des années

Nous avons toujours été en désaccord avec ceux qui surestiment le poids des années dans le geste de générosité. Certes, les moyens disponibles augmentent avec l’âge, et aussi sans doute l’intérêt que l’on porte aux autres... Pour autant, lorsque la générosité peut s’exercer sans contrainte de moyens, on voit bien que les plus jeunes répondent spontanément aux sollicitations. Que ce soit pour donner une pièce dans la rue, que ce soit pour donner leur sang<sup>38</sup>, que ce soit encore pour donner du temps<sup>39</sup>, les chiffres parlent d’eux-mêmes en leur faveur.

### A - Quelle est la proportion des jeunes donateurs ?



Source : CerPhi – juin 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

Certes, la régularité progresse avec l’âge, et avec les moyens. Mais ceci est la courbe classique que l’on connaît bien. Regardons maintenant aussi les donateurs occasionnels. Il s’agit en effet d’un « *vivier* » tout à fait mobilisable. Que constate-t-on ? Le cumul des donateurs réguliers et occasionnels correspond à presque 48% des moins de 24 ans et environ 60% des 25-34 ans. Ceci ne manquera pas d’intéresser les associations qui collectent.

Plus intéressant encore, vraisemblablement grâce aux SMS et à Internet, la génération des 18-24 ans a fortement évolué entre septembre 2004 et mai 2005, puisque l’institut CSA constatait une proportion de donateurs de 36%, en augmentation de presque 12 points dans notre sondage, et ceci hors dons pour l’Asie, donc hors circonstances exceptionnelles. Les autres tranches d’âge présentent des résultats comparables.

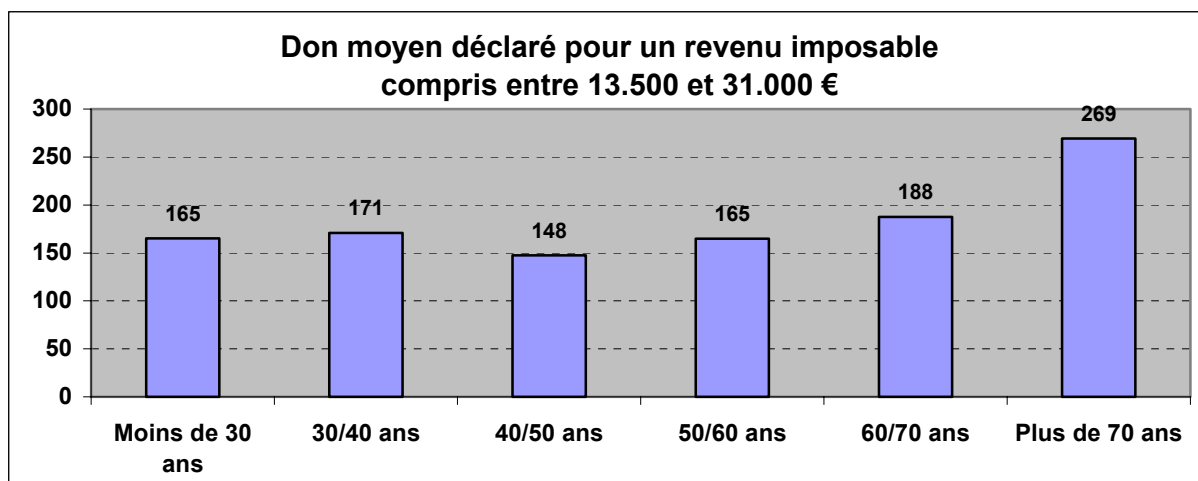
<sup>38</sup> « *Donner son sang en France* ». CerPhi – Etablissement Français du sang – Mai 2005.

<sup>39</sup> « *La France bénévole 2005* » – CerPhi – France Bénévolat – Mars 2005.

## ***B - Combien donne-t-on à chaque âge ?***

Soyons clairs ! Plus on avance en âge, plus on donne en valeur absolue. Forcément. Avec plus de moyens, sans doute avec moins de charges après le départ des enfants, la capacité de don est renforcée. Mais cela n'a qu'un intérêt relatif à un moment donné. Cela pousse du reste les associations qui collectent à cibler toujours plus les générations âgées. Quitte à se trouver en vive concurrence entre elles. Quitte à les laisser peut-être !

Nous avons voulu reprendre le sujet d'une autre manière et comparer ce qui est comparable. A moyens équivalents, comment se comporte chaque génération ? On mesure ici la véritable générosité : ce que l'on donne par rapport à ce que l'on a. La Direction générale des impôts a bien voulu effectuer une recherche spécifique pour nous, à partir d'un échantillon représentatif de 500.000 foyers fiscaux. Le résultat est tout à fait significatif.



Source : Traitement de la Direction générale des impôts pour le CerPhi. Echantillon de 500.000 foyers fiscaux. Déclarations fiscales 2003.

Nous sommes ici en présence de foyers fiscaux imposables situés dans la moyenne et représentant plus de la moitié des contribuables imposables (52%).<sup>40</sup> Il est clair que la différence est minime, depuis les moins de 30 ans jusqu'aux plus de 60 ans. Avec un léger fléchissement entre 40 et 50 ans, vraisemblablement lié aux charges de grands enfants scolarisés. Ce n'est qu'après 70 ans que le don moyen augmente sensiblement.

Pour ceux et celles qui en douteraient encore, insistons donc sur le fait que 60% des 25-34 ans donnent, au moins occasionnellement. Ils sont même 68 % à donner de la sorte entre 35 et 49 ans, soit dans une proportion proche de celle des plus de 65 ans (74 %). A revenus comparables, ils déclarent aussi des dons sensiblement identiques à l'administration fiscale, quelle que soit leur tranche d'âge entre 25 et 70 ans. Il n'y a donc pas d'âge pour donner !

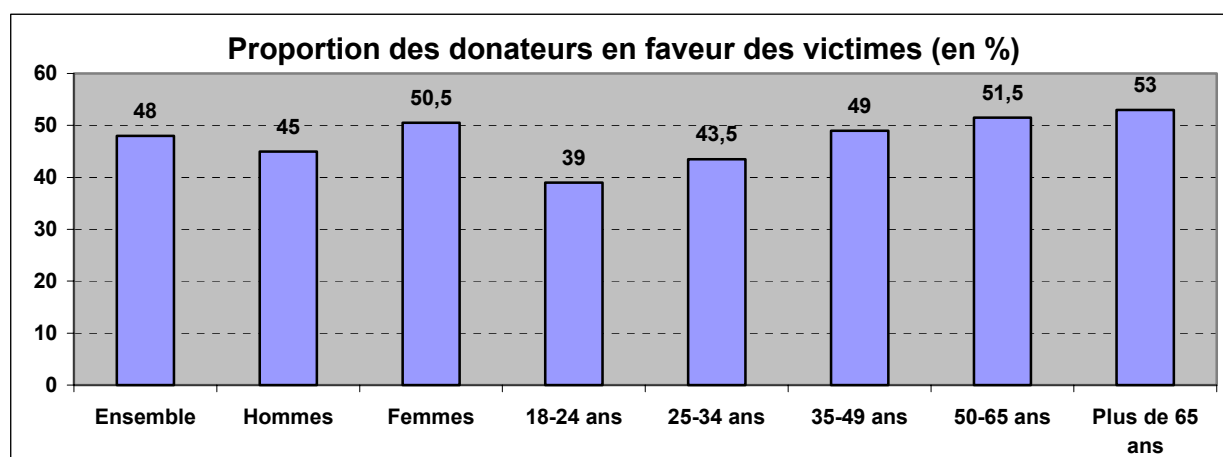
<sup>40</sup> On en compte en effet 28% de contribuables présentant un revenu imposable inférieur à 13.500 €, et 20% environ présentant un revenu supérieur à 31.000 €.

## VII – Le tsunami

Nous disposons de quatre sondages réalisés après la catastrophe du tsunami, dont deux par le CerPhi, et nous pouvons tirer un grand nombre d'enseignements de cet événement exceptionnel, en particulier s'agissant des réactions généreuses des Français. Nous pouvons aussi situer cette générosité ponctuelle par rapport aux comportements habituels de nos concitoyens, compte tenu des questions posées dans notre deuxième sondage.

### *A - Un Français sur deux a donné en faveur des victimes*

Les quatre sondages se recourent<sup>41</sup> et montrent qu'entre 48 et 50% des Français ont donné à cette occasion. Le graphique suivant montre un certain avantage pour les femmes, supérieur à cinq points, et une progression régulière en fonction des générations.



Source : CerPhi – mai 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

Si l'on retrouve la traditionnelle montée en puissance avec l'âge, qui ne traduit pas la générosité mais le niveau des moyens disponibles, la différence n'est que de 14 points entre les 18-24 ans et les plus de 65 ans. Elle est même inférieure à 10 points entre les 25-34 ans et les mêmes plus de 65 ans. Il est vraisemblable que la diversification des moyens désormais disponibles pour donner (SMS et Internet en particulier) permet ce lissage progressif entre les générations.

### *B - Dons spontanés et dons légèrement différés*

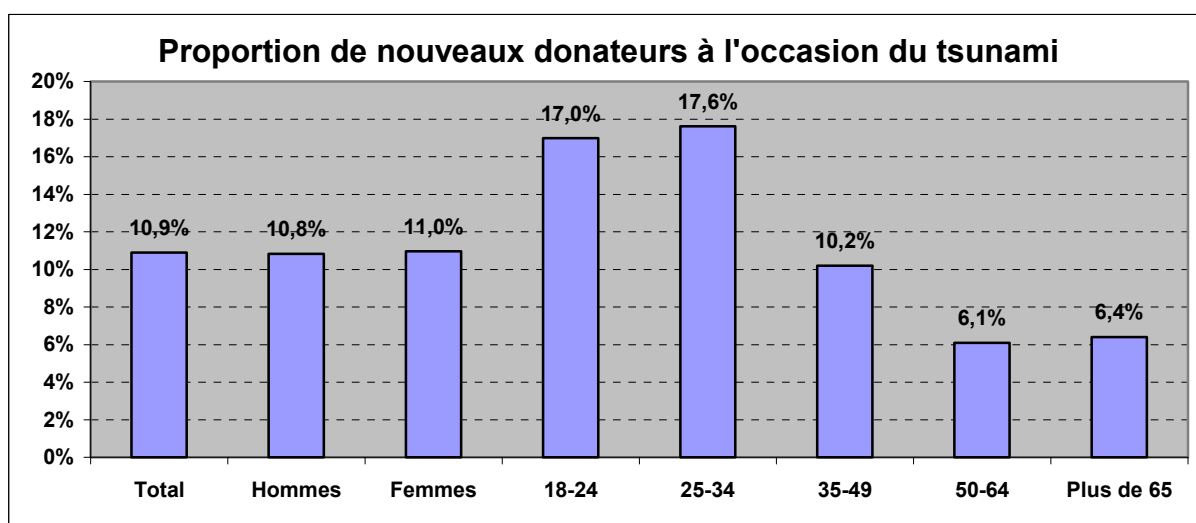
En comparant les résultats des deux sondages CerPhi (janvier et mai 2005), on remarque que la progression de deux points (46 à 48%) s'explique par une progression de la proportion des femmes (46 à 50,5%), et des deux dernières tranches d'âge : + 4 points chez les 50-64 ans, et + 7 points chez les plus de 65 ans.

<sup>41</sup> Les pourcentages de donateurs sont respectivement de 49% pour Optimus (janvier), de 46% pour le CerPhi (janvier), de 50% pour CSA (février) et de 48% pour le second sondage du CerPhi (juin 2005).

Les plus jeunes ont donné très rapidement, en particulier par SMS sous une forme réflexe. Les plus de 50 ans, comme plusieurs sondages antérieurs l'avaient clairement démontré, ont davantage « construit » leurs dons.

### ***C - Un Français sur dix a donné pour la première fois***

Tous les sondages se recoupent pour montrer que cette catastrophe exceptionnelle a permis de sensibiliser de nombreuses personnes n'ayant jamais donné d'argent. Mais pas seulement parmi les jeunes générations, comme le montre le graphique suivant.



Source : CerPhi – janvier 2005 pour Non Profit. Lecture : parmi tous les Français de 18 à 24 ans, 17% ont donné pour la première fois.

Précisons aussi que parmi les nouveaux donateurs, un peu plus du quart se déclaraient prêts à redonner sans avoir besoin d'être stimulés par une nouvelle situation d'urgence exceptionnelle<sup>42</sup>.

Autour de la moyenne de près de 11% de Français nouveaux donateurs, on ne remarque pas de différence particulière entre les hommes et les femmes. Les moins de 34 ans se situent certes au dessus de 17%, mais les personnes de plus de 65 ans sont encore plus de 6% à donner pour la première fois. Comme quoi il n'est jamais trop tard pour bien faire...

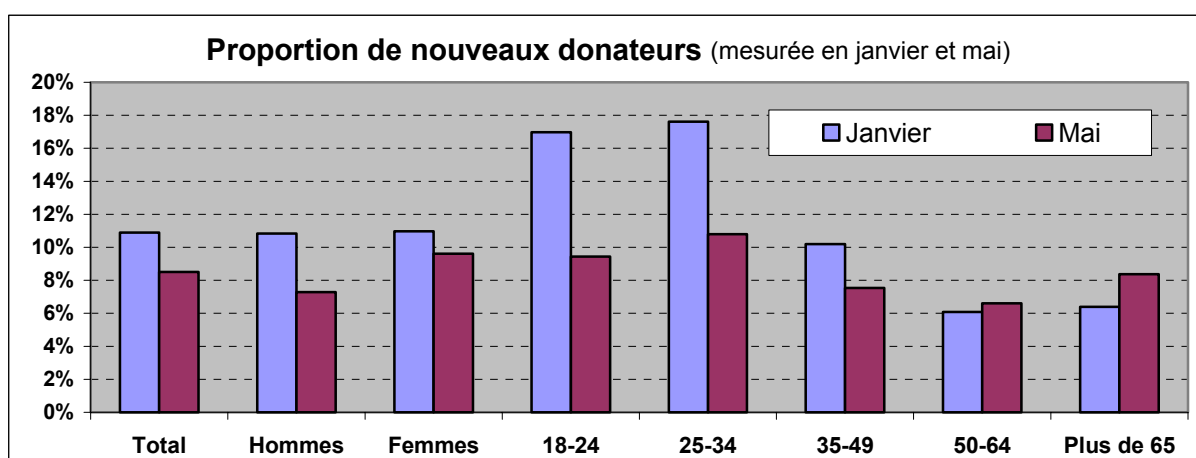
### ***D - Les « primodonneurs » du tsunami***

Observons d'abord ce que l'on pourrait mettre sur le compte des effets de mémoire, avec quelques différences significatives entre les deux sondages. La question était posée différemment mais les résultats auraient dû être concordants. En janvier, la question était : « Vous était-il déjà arrivé de faire un

<sup>42</sup> On ajoutera qu'en outre, plus de 65% d'entre eux se déclaraient prêts à redonner en cas de nouvelle situation d'urgence exceptionnelle, dont on espère qu'elle ne se produira pas.

don à une association humanitaire auparavant ? ». Près de 11% des Français, comme on vient de le voir, ont répondu non et ont donc été considérés comme des nouveaux donateurs.

Lors du deuxième sondage, deux questions successives ont été posées : « Lors de la catastrophe en Asie, avez-vous fait un don à une association pour soutenir les victimes ? », puis : « En dehors de cette occasion, faites-vous des dons à des associations ? ». Les résultats sont différents puisque 48% des Français répondent qu'ils ont fait un don, et seulement 8,5% des Français répondent qu'ils ne font pas de dons par ailleurs. La proportion des « primodonneurs » serait donc passée de 10,9% à 8,5% des Français. Nous avons vérifié cette différence selon le sexe et les tranches d'âge dans le graphique suivant.



Sources : Cerphi – janvier 2005 pour Non Profit et CerPhi – mai 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

Quelles sont les hypothèses qui permettent d'expliquer ces différences à la baisse ? Puisque la notion de « nouveau donateur » dépend à la fois du don pour le tsunami et des autres dons, il pourrait y avoir deux hypothèses :

- ✚ Certaines personnes ne se souviennent plus en mai qu'elles ont donné en janvier pour l'Asie, la proportion de « primodonneurs » déclarés baisse. Ce n'est pas impossible pour les plus jeunes. Un SMS et on oublie...
- ✚ Certaines personnes ont donné, entre janvier et mai, à d'autres associations. Donc elles ne se sont plus perçues comme des « primodonneurs ». Cette proportion baisse.

Quelle hypothèse retenir ? Pour cela, examinons les différences du graphique. La baisse de la proportion est plus forte chez les hommes et chez les moins de 34 ans. Il y a en revanche une hausse chez les plus de 50 ans. Il serait pour le moins hasardeux de déduire que les effets de mémoire jouent sélectivement pour les hommes et pour les jeunes, sauf à considérer qu'ils ont attaché moins d'importance aux dons qu'ils ont consentis. Ou bien les jeunes ont-ils eu de nouvelles occasions de donner au cours des quatre mois qui se sont écoulés entre les deux sondages ? Tout ceci mérite naturellement un débat.

Resterait à expliquer pourquoi la proportion de primodonneurs a augmenté chez les plus de 50 ans. Les raisons d'une hausse pourraient être liées à des dons intervenus en faveur des victimes de l'Asie après le mois de janvier. Et c'est précisément ce que nous constatons généralement, pour ces deux générations, avec des dons différés, un peu plus construits, évoqués plus haut.

Les différences observées entre les deux séries de résultats pourraient donc être prises en compte et considérées comme significatives de deux mouvements qui se seraient opérés simultanément depuis janvier. De nouveaux dons consentis par les jeunes générations, pour d'autres causes, et de nouveaux dons consentis pour l'Asie par les générations âgées. Pour les associations qui collectent, ces deux hypothèses vont dans le bon sens. Mais leur ambition sera naturellement de fidéliser ces nouveaux donateurs.

### ***E - Les actions en faveur de l'Asie ont-elles « asséché » la collecte ?***

Les observateurs ont rapidement pensé, compte tenu de la très forte mobilisation constatée en faveur des victimes du tsunami, que tous les donateurs habituels avaient répondu présents, et que cela pourrait troubler la suite des collectes de l'année 2005, en faveur de toutes les autres causes. Ce trouble pouvant se construire à partir de l'assèchement des moyens disponibles, d'une part, et d'une certaine lassitude des donateurs, se voyant de nouveau sollicités, d'autre part.

Il semble qu'il n'en soit rien, dans les deux cas.

#### ***☞ Les moyens disponibles.***

Les résultats du sondage de janvier étaient nets : à raison de 90% des donateurs<sup>43</sup> en faveur de l'Asie, les personnes interrogées répondaient qu'elles «*ne changeraient sans doute rien à leurs dons*». Quant à la lassitude, ils sont toujours 9 donateurs sur 10 à se dire prêts à d'autres sollicitations. Il faut sans doute être prudent puisque nous sommes ici dans du «*déclaratif*». Par ailleurs, tous les donateurs habituels se sont-ils mobilisés en faveur de l'Asie ? Nous avons eu rapidement le sentiment que ce n'était pas le cas. Encore fallait-il le démontrer.

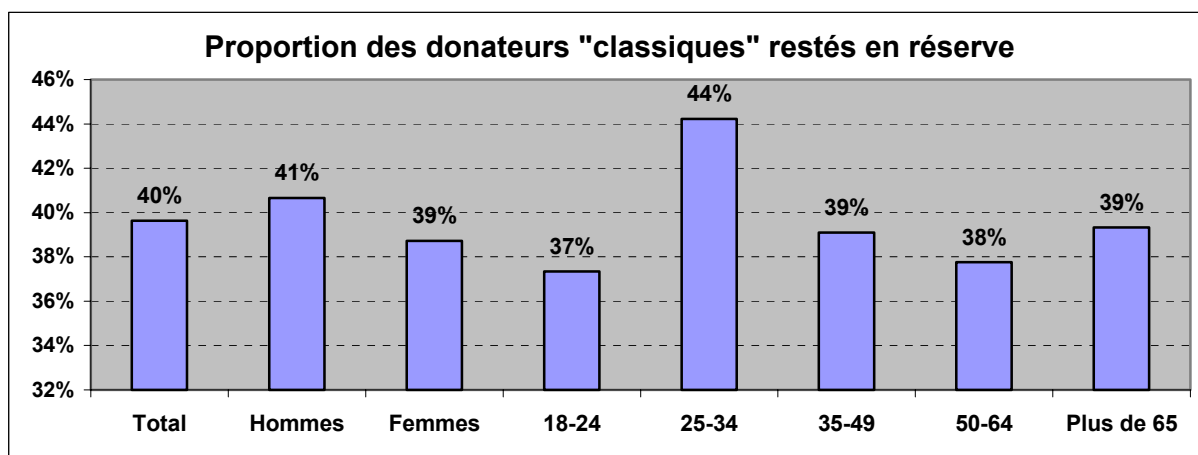
#### ***☞ Des donateurs sont restés en réserve***

Nous pouvons désormais connaître les donateurs que l'on nommera «*classiques*» qui n'ont pas souhaité intervenir en faveur de l'Asie. Il s'agit bien évidemment de personnes généreuses qui répondent régulièrement ou occasionnellement aux sollicitations des associations pour de multiples autres causes.

---

<sup>43</sup> Les pourcentages sont très proches entre les résultats du sondage d'Optimus et ceux du nôtre.

Il s'agit sans doute aussi de personnes qui ont constaté la très grande mobilisation pour les victimes du tsunami et qui ont jugé que leur effort serait très utile ailleurs. Le graphique suivant indique la proportion des donateurs « classiques » (réguliers et occasionnels ajoutés) qui sont ainsi restés en réserve.



Source : CerPhi – juin 2005 pour *La Croix* et le ministère des Affaires Etrangères.

Ce graphique doit se lire positivement et constitue une excellente nouvelle pour les associations et les fondations qui collectent. Près de 40% des donateurs classiques qu'elles connaissent, restent donc tout à fait disponibles. Cette proportion atteint même presque 45% chez les 25-34 ans.

Ainsi, contrairement à ce que l'on pouvait penser, la catastrophe du tsunami n'a pas « asséché » la collecte, que ce soit en nombre de donateurs qui restent disponibles, ou que ce soit en montants financiers mobilisables. Précisons enfin que, comme on pouvait s'y attendre, les donateurs réguliers (au moins une fois par an) ont répondu, dans une proportion un peu plus forte, aux sollicitations pour venir en aide aux victimes de l'Asie (63%), que les donateurs occasionnels (55%).

On a généralement avancé le chiffre impressionnant de 300 millions d'euros collectés en France en faveur de l'Asie. Soyons tout de même prudents car il est difficile de faire un tel bilan de façon exhaustive. D'autant plus que comme l'indique Alain BOINET, le nombre des collecteurs a été considérable.

Acteur direct dans cette démarche, il a bien voulu nous apporter quelques réflexions, montrant en particulier l'aspect exceptionnel de cet événement et de tout ce qu'il a provoqué. Pour autant, il nous rappelle utilement que des événements dramatiques mais silencieux se produisent tout au long de l'année, notamment en Afrique, et aussi qu'à l'approche de l'hiver, un nouveau drame se noue actuellement au Cachemire dévasté.

## ***F - Les effets du tsunami pour les collecteurs et les acteurs***

***Par Alain BOINET<sup>44</sup>***

*Traiter des effets du tsunami suppose de préciser ce qui le caractérise pour les acteurs humanitaires. D'abord, il y a l'ampleur de la catastrophe humaine et matérielle, avec en quelques heures seulement, ses 300.000 morts, ses destructions dans un milieu très urbanisé, le nombre de pays frappés, la longueur des côtes touchées. Il y a, simultanément, l'ampleur de la générosité en France, mais aussi en Europe et dans le monde.*

*Ensuite, il y a le très grand nombre d'acteurs intervenants, les secours sur place, les ONG humanitaires, les Etats avec leurs armées et sécurités civiles, les organisations internationales, les collectivités locales et les entreprises. Il est exceptionnel d'avoir des intervenants aussi divers, et en si grand nombre.*

*Enfin, concernant les dons, il nous faut distinguer les collecteurs acteurs directs de l'action humanitaire des collecteurs intermédiaires ou re-distributeurs. Distinguer également la relation qu'il y a entre le montant des dons collectés et la capacité opérationnelle de mise en œuvre des secours.*

*Sur le plan de l'action, tous les acteurs ont été confrontés à des difficultés dans les premiers secours, par cause d'encombrement ou d'instabilité politique. Nous avons manqué de moyens de transport, singulièrement d'hélicoptères, d'évaluation et aussi de coordination. Toutes les réponses n'étaient pas adaptées à la crise, les rumeurs d'épidémies n'étaient pas fondées et le surcroît d'argent n'a pas que des avantages. Enfin, les besoins de reconstruction se sont imposés comme une évidence en complément de l'urgence.*

*Le rôle des média, prescripteurs d'action humanitaire, a été décisif. L'aspect inhumain du tsunami a mobilisé la générosité à hauteur de 300 M€. Par sa générosité le donateur est devenu acteur et l'attente d'information en retour est extrêmement forte. Les collecteurs et acteurs ont donc compris leur responsabilité à bien le faire, par principe et pour fidéliser les donateurs. Parmi les effets majeurs à retenir, la faiblesse pour ne pas dire l'absence de moyens de prévention efficaces est aujourd'hui une grande priorité pour les Etats.*

*Enfin, soulignons la synergie qui a bien joué en France entre le public, les ONG, l'Etat au travers de la DIPT (Délégation Interministérielle Post-Tsunami), les collectivités locales, les Agences de l'Eau et les entreprises. Nous souhaiterions qu'elle perdure à l'avenir pour d'autres crises. Les populations victimes du tremblement de terre au Cachemire pakistanais nous appellent au secours, comme cet été les affamés du Niger, qu'allons-nous leur répondre après le tsunami ?*

---

<sup>44</sup> Fondateur et Directeur général de SOLIDARITES, association humanitaire internationale. Président du « Conseil d'Orientation de l'Action Humanitaire d'Urgence » auprès du ministère des Affaires Etrangères.

## VIII – De l’influence de la médiatisation

La présence des médias sur un événement change tout. Positivement dans la mesure où elle permet de faire circuler l’information. Positivement aussi quand elle permet l’analyse et les explications. Plus en nuance selon l’importance qu’elle peut donner à un phénomène – ou à tel aspect d’un phénomène - et surtout selon la façon dont les journalistes traitent les sujets. Passons rapidement sur ceux, fort heureusement peu nombreux, qui les traitent mal, par insuffisance ou mauvaise foi. Intéressons-nous plutôt à l’immense majorité qui se comportent en professionnels et qui instruisent minutieusement leurs dossiers. Ils sont soumis à deux types de risques, hélas difficiles à éviter.

Le premier consiste à anticiper par rapport à la réaction que pourront avoir les lecteurs. Comme le montre plus loin Antoine Vaccaro, tous les facteurs favorables étaient réunis pour que le lectorat vive une « *empathie* » très forte avec les victimes du tsunami. S’en suit donc une couverture médiatique maximale. Au contraire, une famine de plus au Niger, pourtant aussi meurtrière que certaines autres catastrophes, ne pouvait provoquer le même intérêt. Et donc une couverture médiatique en « *service minimum* ». De même, le Cachemire pakistanais vers lequel les touristes français ne vont pas, dans lequel de multiples combats ont eu lieu, ne pouvait durablement intéresser le lecteur. Il est clair que l’on doit ici interpeller à la fois l’organisation médiatique et le lectorat.

Le deuxième risque porte sur le traitement de l’information. Comment se frayer un chemin entre l’angélisme et le dénigrement ? L’angélisme ne serait pas de mise puisque la nature humaine est telle que le risque zéro n’existe pas. Pour autant, comme le déclare Michel Lucas<sup>45</sup> « *l’Etat a organisé le contrôle par la Cour des Comptes et par l’Inspection générale des affaires sociales de l’utilisation des fonds collectés par les associations* ». Il n’est pas correct de faire sans cesse mention d’un passé révolu, dans la mesure où toutes les procédures ont radicalement changé aujourd’hui. Il n’est pas correct non plus de pointer quelques dérives qui peuvent et pourront toujours se produire, sans indiquer clairement qu’elles constituent des exceptions rarissimes. Le nombre de délits constatés est infiniment moindre dans le domaine des associations que dans tous les autres domaines de la vie sociale, politique et économique. Il faut que cela soit dit car on doit la vérité aux donateurs.

---

<sup>45</sup> Ancien chef de l’inspection générale des affaires sociales devenu président de l’Association de recherche contre le cancer (ARC). Exemplaire dans ces deux fonctions, et dont le travail remarquable a été salué par un récent rapport de la Cour des Comptes après le contrôle de l’ARC.

## **Quand la générosité fait l'actualité**

**Par Antoine VACCARO<sup>46</sup>**

*Le tsunami a été un accélérateur de l'histoire de la générosité. Par les sommes collectées, jamais égalées en si peu de temps pour une même cause ; par les techniques mobilisées ; et par le fait que l'actualité de la catastrophe en elle-même a été très vite reléguée au second plan. Parce que l'essentiel du débat, après les premiers jours, a porté sur les records successifs de générosité, sous l'impulsion des médias. Faute d'avoir initié l'événement, ces derniers se sont ensuite mobilisés pour l'influencer. Cette question du rapport des médias aux catastrophes et à l'action humanitaire est centrale et de plus en plus problématique. Il n'y a pas, en effet, d'action humanitaire privée sans médias, car les événements dramatiques qui préfigurent les grandes « interventions médiatiques humanitaires » font dans le même temps de l'audience. Et ceci à double titre, tout d'abord au moment le plus chaud de la crise, puis à froid dans le procès souvent fait aux ONG sur l'utilisation des fonds.*

*Pourquoi cette surcharge affective et cette débauche d'indignité ? Parce que les causes humanitaires font désormais partie des « marques stars » au même titre que Nestlé, Total ou encore Lance Armstrong et Michael Jackson. La geste de ces "marques" est tantôt magnifiée, tantôt montrée du doigt. Avec comme résultante l'accroissement de l'audience et des ventes qui y sont liées. "Le gros intestin médiatique" digère tout. Jeux olympiques, Coupe du monde de foot-ball, canicule meurtrière, tsunami, attentats à Madrid et à Londres, mais aussi faits divers en tous genres ou encore « reality shows ». Après le tsunami, l'objet de l'actualité s'est déplacé. Ce n'est plus tant la catastrophe qui importe, que les records de générosité battus successivement, et le débat qui naît sur la question de poursuivre ou non la collecte. Ce qui, au départ, est vécu comme une entrave à la digestion du système médiatique finit par en augmenter l'exposition.*

*Ainsi le phénomène star, c'est la générosité des donateurs. Ils sont pris d'un désir irréprensible de donner. Même lorsqu'on leur dit que c'est assez, ils continuent à verser leurs dons. Pourquoi ce paradoxe ? Peut-être, comme l'écrivait Descartes, parce que « le don est un besoin primaire et non pas un luxe ». Voici 10 ans déjà, après la crise du Rwanda, Etienne Mougeotte expliquait que l'humanitaire, comme support d'audience, c'était fini. En fait non. Car la générosité est une des passions fondamentales de l'âme comme l'admiration, la jalousie, la haine. Donner, c'est essayer de montrer sa libéralité avec le souhait de n'en manquer jamais. Pour le donateur du tsunami, c'est une façon « de participer, de voter, de faire, de dire », face à un événement sidérant. Vers qui se tourne-t-il ? Vers le seul type d'organisations qui apaise son angoisse, son inquiétude : les ONG, les "nouveaux gladiateurs", derniers bastions du système de représentation qui aient encore suffisamment de crédit de confiance et d'efficacité, pour pousser des millions de donateurs à leur envoyer un don.*

---

<sup>46</sup> Docteur en gestion des économies non-marchandes (Paris IX- Dauphine). Chargé d'enseignement dans les universités de Paris I (Celsa), de Paris X Nanterre et de Marne-la-Vallée. Président du CerPhi.

# Conclusion

Dès lors qu'il est désormais prouvé que les Français sont « *potentiellement généreux* », il y a un véritable challenge pour les associations, pour les pouvoirs publics et pour les donateurs eux-mêmes... Comment passer à l'acte, comment le faire de façon construite et régulière ?

En s'appuyant sur une nouvelle démarche active et ambitieuse. D'abord simplifier le mode d'incitation fiscale, puis le faire connaître comme une opportunité d'être plus efficace. Ensuite susciter cette nouvelle génération de « *donacteurs* » qui sauront à la fois donner et agir.

□ Un donacteur apprend à faire masse de ce qu'il donne et de ce que l'Etat l'aide à donner. Il ajoute son pouvoir de donner et la bonification des pouvoirs publics. Il peut donc aider davantage l'association qu'il soutient, mais aussi il s'engage dans la durée. Il est en effet passé du don à un véritable « *projet* » conçu en lien avec l'association. De ce fait, il suit avec attention les actions de l'association qu'il soutient. Il en sera parfois le relais d'information autour de lui. Il saura aussi trouver avec l'association les meilleures formes de relations, et aussi les plus économiques.<sup>47</sup>

□ Mais les associations auront les « *donacteurs* » qu'elles mériteront. On ne gère pas ces nouveaux acteurs de la générosité de la même façon. L'attention qui leur est portée doit être proportionnelle à l'intérêt nouveau qu'ils portent eux-mêmes à l'association et à son projet. Une nouvelle forme de dialogue doit s'instaurer avec eux, en particulier avec les moyens modernes et économiques que sont les messageries ou encore l'échange de SMS.<sup>48</sup>

Terminons en relevant deux paradoxes que l'on observe à la fois dans la presse et dans l'esprit des donateurs :

- ✚ On ne peut pas à la fois demander toujours plus d'informations en retour sur les actions que mènent les associations et s'étonner des frais de communication qui sont nécessaires en conséquence...
- ✚ On ne peut pas à la fois vouloir diminuer les risques de dépenses inutiles et améliorer sans cesse les conditions du contrôle interne des associations, et s'étonner qu'elles présentent des frais de gestion significatifs...

Encore et toujours une affaire de dialogue et de pédagogie...

---

<sup>47</sup> Consultation régulière du site de l'association pour économiser l'envoi de bulletins d'information. Dons régulier ou prélèvement automatique pour économiser des sollicitations ou des relances...

<sup>48</sup> L'Etablissement Français du Sang expérimente un nouveau mode de relations par SMS avec certains donneurs de sang, en les invitant à donner en fonction des besoins, au moyen de ce dispositif devenu quotidien.



# Publicis Technology

RELATIONSHIP ENGINEERING

**PUBLICIS TECHNOLOGY** a tenu à s'associer une nouvelle fois avec le CERPHI, en soutenant l'étude que vous avez aujourd'hui entre les mains. Dixième édition d'une série reconnue et appréciée, tant par la presse que par les professionnels de la collecte, ce travail est très riche d'enseignements sur la générosité des Français. Nous sommes fiers de l'accompagner.

Pour ceux qui ne nous connaîtraient pas encore, précisons que **PUBLICIS TECHNOLOGY** est la société de high-tech spécialisée dans la gestion des bases de données et le « *data-mining* ». Aujourd'hui, **PUBLICIS TECHNOLOGY**, intervient dans différents secteurs et différents métiers, toujours en lien avec le marketing direct et les nouvelles technologies de communication.

Parmi ces métiers figure la gestion des bases de dons et de donateurs pour le compte des associations caritatives. **PUBLICIS TECHNOLOGY** travaille notamment pour de grandes organisations telles que :

- la Prévention Routière,
- l'Institut Pasteur,
- la Fondation 30 Millions d'Amis...

Paradoxalement, et même si nous sommes adossés au quatrième groupe de communication mondial, notre taille sur le secteur du non-marchand n'a évidemment rien à voir avec le gigantisme de certaines autres SSII, ce que nos équipes compensent, au quotidien, sur ce marché, par un service de la plus grande qualité auprès de leurs clients.

**Nous n'avons pas d'autre choix dans notre service que celui de la qualité et de l'efficacité. Ce n'est naturellement pas fait pour nous déplaire.**

Au-delà de l'aspect informatique et mercatique de notre mission, ajoutons que l'esprit de solidarité et d'humanisme qui était le propre de Marcel BLEUSTEIN-BLANCHET est aujourd'hui largement partagé par l'ensemble des collaborateurs de **PUBLICIS TECHNOLOGY**. Ils sont jeunes, ils sont talentueux, et la plupart d'entre eux sont, comme bon nombre de Français, engagés à titre personnel dans le bénévolat et l'aide aux moins favorisés.

**Cette étude coordonnée par Cécile BAZIN, avec la collaboration de Marie DUROS, a bénéficié des apports et des précieux conseils des personnalités suivantes :**

Alain BOINET, fondateur et directeur général de *Solidarités*  
Daniel BRUNEAU, directeur du Développement aux *Petits Frères des Pauvres*  
Laurence DELMOTTE, ancien directeur à la *Fondation de France*  
Alain DELOCHE, cofondateur de *Médecins sans Frontières* et de *Médecins du Monde*,  
président de la *Chaîne de l'Espoir*  
Xavier DELSOL, avocat spécialiste des associations et fondateur de *Juris Associations*  
Ludovic SUBRAN, économiste-statisticien à l'INSEE  
Michel TERESTCHENKO, philosophe maître de conférence à l'Université de Reims  
Antoine VACCARO, expert dans le domaine de la collecte, président du CerPhi

**Nous remercions très vivement les associations qui ont accepté de travailler avec nous sur le suivi de la collecte :**

**AFM-Téléthon** - Carole CLEMENT, responsable Marketing  
**Aide et Action** - Luc MEURET, directeur exécutif  
**ARC** - Béatrice HENRY, responsable Développement  
**Archevêché de Paris** - Patricia THEPAUT, responsable marketing direct  
**CCFD** - Lionel CASSEGRAIN, responsable de la collecte  
**Centre Français de Protection de l'Enfance** - Brigitte VALET-PICAUD, Directrice de communication  
**CFRT/Le Jour du Seigneur** - Dominique de BLIGNIERES, secrétaire général  
**Chaîne de l'Espoir** - Michel CALVINO, responsable administratif et financier  
**Croix-Rouge française** - Luc GUITTET, délégué national au développement des ressources  
**Ecole des chiens guides d'aveugles de l'Ouest** - Christine TURC, responsable de la collecte  
**Fédération Française de Cardiologie** - Catherine RICATTE, responsable de la collecte  
**Handicap International** - Dominique LÊ VAN TRUOC, directeur du développement  
**Médecins du Monde** - Vincent CREHALET, responsable Marketing  
**Médecins Sans Frontières** - Ann AVRIL, responsable de la collecte auprès des particuliers  
**ORDRE DE MALTE France** - Dominique AVRIL directeur de la communication  
**Partage** - Laurence LEBRET, responsable développement  
**Petits Frères des Pauvres** - Olivier LOOCK, responsable de la collecte  
**Plan France** - Jean-Claude FORTOT, responsable de la collecte  
**Raoul Follereau** - Germaine MIARD, responsable communication  
**Restaurants du Cœur** - Gilbert GUSTINE, chargé du suivi des dons  
**Scouts et Guides de France** - Cécile ABOULIAN, responsable nationale de la collecte de fonds  
**Secours Catholique** - Jean-Marie DESTRÉE, directeur du développement des ressources  
**Secours Populaire** - Sabine HERNAS LAMOTHE, directrice financière  
**Solidarités** - Raphaëlle MAZENC, responsable de la collecte

**à l'Union Pour la Générosité (UPG), partenaire de cette étude pour la deuxième année**

**L'Union Nationale des Organismes faisant appel à la Générosité du Public (UNOGEP), nous a aidés à l'observation de la collecte de fonds, en lien avec ses associations partenaires :**

Action Contre la Faim, AIDES, Amnesty International, Association des Paralysés de France, Comité français pour l'UNICEF, Delta 7, Fondation Abbé Pierre, Frères des Hommes, Greenpeace, Mouvement pour les villages d'enfants.

**Nous remercions aussi l'Union Pour la Générosité et nos partenaires MAXYMA, QUALICONTACT et PUBLICIS TECHNOLOGY pour leur soutien.**

# Dernières études réalisées :

*Le don d'organes dans les Côtes d'Armor*, novembre 2005

En partenariat avec FRANCE ADOT 22

*La France associative en mouvement*, octobre 2005

En partenariat avec Juris Associations

Préface du Ministre de la Jeunesse, des Sports et de la Vie Associative,

*Le Morbihan associatif en mouvement*, octobre 2005

En partenariat avec la Direction départementale de la jeunesse et des sports  
et l'URSSAF du Morbihan

*Sapeur-pompier volontaire : courage et générosité*, juin 2005

*Ma plus belle carte : le don d'organes*, juin 2005

*Donner son sang en France*, mai 2005

En partenariat avec l'Etablissement Français du Sang

*Générosités en Europe*, mai 2005

*Les Dames de cœur*, mars 2005

*La France Bénévole*, mars 2005

En partenariat avec France Bénévolat et de nombreuses associations nationales

*Le don de sang dans l'île de la Réunion*, mars 2005

En partenariat avec l'Etablissement Français du Sang national  
et l'Etablissement Français du Sang de la Réunion

*Le don de sang dans les Pays de la Loire*, décembre 2004

En partenariat avec l'Etablissement Français du Sang Pays de Loire

*La Loire-Atlantique généreuse – panorama*, novembre 2004

En partenariat avec France Bénévolat et la Direction de la jeunesse et des sports  
Préface du Préfet et du Président du Conseil Général de Loire-Atlantique



# Sommaire

<i>Préface</i> .....	3
<i>Introduction</i> .....	4
<i>I- Combien donnent les Français ?</i> .....	6
<i>A - Comment approcher le total annuel des dons en France ?</i> .....	6
<i>B - L'évolution de la collecte en France</i> .....	8
<i>II – Deux lois et un mauvais bilan</i> .....	10
<i>A - L'évolution des déclarations de dons</i> .....	10
<i>B - Collecte et déclarations fiscales : les liens</i> .....	12
<i>C - Un redoutable effet d'aubaine !</i> .....	13
<i>III – Les raisons de l'échec</i> .....	15
<i>A - Une inspiration technocratique qui rebute</i> ...	15
<i>B - Une nécessaire génération de « donateurs »</i> .....	17
<i>C - Besoin d'un signal simple et clair</i> .....	18
<i>D - Citoyens inégaux devant la loi</i> ... ..	21
<i>E - Quelques conseils aux associations collectant des dons</i> .....	23
<i>IV– La France généreuse</i> .....	25
<i>A - Le baromètre régional</i> .....	25
<i>B - Le baromètre départemental</i> .....	26
<i>V– Les Français sont potentiellement généreux</i> .....	29
<i>A - La planète des donateurs</i> ... ..	29
<i>B - Don, association et participation</i> .....	33
<i>VI – La générosité n'attend pas le nombre des années</i> .....	35
<i>A - Quelle est la proportion des jeunes donateurs ?</i> .....	35
<i>B - Combien donne-t-on à chaque âge ?</i> .....	36
<i>VII – Le tsunami</i> .....	37
<i>A - Un Français sur deux a donné en faveur des victimes</i> .....	37
<i>B - Dons spontanés et dons légèrement différés</i> .....	37
<i>C - Un Français sur dix a donné pour la première fois</i> .....	38
<i>D - Les « primodonneurs » du tsunami</i> .....	38
<i>E - Les actions en faveur de l'Asie ont-elles « asséché » la collecte ?</i> .....	40
<i>F - Les effets du tsunami pour les collecteurs et les acteurs</i> .....	42
<i>VIII – De l'influence de la médiatisation</i> .....	43
<i>Conclusion</i> .....	45

A première vue, tout est harmonieux...

Mais en regardant de plus près,  
votre relation donateurs va-t-elle aussi bien que vous le pensez ?

Pour entretenir et développer ce lien sensible et fragile,

**QUALICONTACT**,

grâce à ses dix ans d'expérience dans le milieu associatif,  
imagine et élabore les meilleures solutions relationnelles  
par téléphone.



[www.maxyma.com](http://www.maxyma.com)

[www.qualicontact.com](http://www.qualicontact.com)

[www.publicis-technology.com](http://www.publicis-technology.com)

[www.cerphi.org](http://www.cerphi.org)

[www.uniongenerosite.org](http://www.uniongenerosite.org)