

COMMENT LES  
CANADIENS  
RÉPARTISSENT LEURS  
DONS DE CHARITÉ :

---

LES DONS  
EN FONCTION DES  
CATÉGORIES D'ORGANISMES

*David Lasby*

*David McIver*



Canadian Centre for Philanthropy™  
*Le Centre canadien de philanthropie*™



VOLUNTEER  
BÉNÉVOLES  
C A N A D A

© 2004 Le centre canadien de philanthropie

Les droits d'auteur pour l'Enquête nationale de 2000 sur le don, le bénévolat et la participation (ENDBP) sont abandonnés pour les organismes bénévoles sans but lucratif pour l'usage non-commercial. Tous les organismes bénévoles sans but lucratif sont encouragés à copier et à distribuer une ou toutes les publications de l'ENDBP.

Pour plus de renseignement sur l'Enquête nationale de 2000 sur le don, le bénévolat et la participation, y compris le texte complet du rapport des points saillants, *Canadiens dévoués*, *Canadiens engagés* veuillez inspecter le site Web [www.donetbenevolat.ca](http://www.donetbenevolat.ca).

Le Centre canadien de philanthropie  
425, avenue University, bureau 700  
Toronto (Ontario) Canada M5G 1T6  
Téléphone : 416 597 2293  
Télécopieur : 416 597 2294  
Courriel : [ccpresearch@ccp.ca](mailto:ccpresearch@ccp.ca)

[www.ccp.ca](http://www.ccp.ca) | [www.donetbenevolat.ca](http://www.donetbenevolat.ca)

ISBN# 1-55401-082-9

Cette recherche a bénéficié d'un financement de L'Initiative sur le secteur bénévole et communautaire par l'entremise du Programme de partenariats pour le développement social de Développement social Canada (DSC). Les opinions exprimées dans ce document ne concordent pas nécessairement avec les opinions du gouvernement du Canada.



# Remerciements

L'auteur est reconnaissant à Michael Hall, à Cathy Barr, et à Barbara Brownlee du Centre canadien de philanthropie pour leurs contributions à l'examen et à l'analyse de données de cette recherche, ainsi qu'à Lisa Hartford pour sa gestion des services de dessin et de production. Ce rapport a été édité par Norah McClintock.

L'ENDBP est le fruit d'un partenariat entre divers ministères fédéraux et des organismes du secteur bénévole, dont le Centre canadien de philanthropie, Patrimoine Canada, Santé Canada, Développement des ressources humaines Canada, Statistique Canada et Bénévoles Canada.

# Table des matières

Remerciements .....	i
I. À propos de l'ENDBP .....	1
II. Introduction .....	2
Remarque au sujet de la méthodologie .....	2
III. Les donateurs canadiens .....	4
Caractéristiques personnelles et économiques .....	4
Organismes soutenus .....	6
Motivations à donner .....	7
Obstacles à donner davantage .....	8
Méthodes de faire des dons .....	9
IV. Dons aux organismes de santé .....	10
Caractéristiques personnelles et économiques .....	10
Motivations à donner .....	11
Obstacles à donner davantage .....	11
Méthodes de faire des dons .....	12
Soutien pour d'autres catégories d'organismes .....	12
V. Dons aux organismes de services sociaux .....	13
Caractéristiques personnelles et économiques .....	13
Motivations à donner .....	14
Obstacles à donner davantage .....	14
Méthodes de faire des dons .....	15
Soutien pour d'autres catégories d'organismes .....	15
VI. Dons aux organismes religieux .....	16
Caractéristiques personnelles et économiques .....	16
Motivations à donner .....	17
Obstacles à donner davantage .....	18
Méthodes de faire des dons .....	18
Soutien pour d'autres catégories d'organismes .....	18

<b>VII. Dons aux organismes d'éducation et de recherche</b> .....	19
Caractéristiques personnelles et économiques .....	19
Motivations à donner .....	20
Obstacles à donner davantage .....	21
Méthodes de faire des dons .....	21
Soutien pour d'autres catégories d'organismes .....	21
<b>VIII. Dons aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat</b> .....	22
Caractéristiques personnelles et économiques .....	22
Motivations à donner .....	23
Obstacles à donner davantage .....	24
Méthodes de faire des dons .....	24
Soutien pour d'autres catégories d'organismes .....	24
<b>IX. Dons aux organismes d'arts, de culture et de loisirs</b> .....	25
Caractéristiques personnelles et économiques .....	25
Motivations à donner .....	26
Obstacles à donner davantage .....	27
Méthodes de faire des dons .....	27
Soutien pour d'autres catégories d'organismes .....	27
<b>X. Conclusion</b> .....	28

# I À propos de l'ENDBP

L'Enquête nationale sur le don, le bénévolat et la participation (ENDBP) donne l'aperçu le plus complet à ce jour sur la façon dont les Canadiens s'aident les uns les autres et sur ce qu'ils apportent à leurs collectivités.

L'Enquête pose une série de questions aux gens sur leurs dons d'argent ou d'autres ressources aux individus et aux organismes de charité et sans but lucratif; leur bénévolat auprès des organismes ou directement auprès des personnes; et sur leur mode de participation lorsqu'ils deviennent membres d'un organisme. Tout d'abord faite à titre d'enquête particulière par Statistique Canada en 1997, l'ENDBP a été reprise par le même ministère en 2000, dans le cadre de l'Initiative sur le secteur bénévole et communautaire du gouvernement fédéral et à titre de supplément à l'Enquête sur la population active. L'ENDBP 2000 est basée sur un échantillon représentatif de 14 724 Canadiens, âgés de 15 ans et plus, à qui on a posé des questions sur leurs dons et leurs activités bénévoles, au cours d'une période d'un an s'étendant au 1er octobre 1999 au 30 septembre 2000.

Une nouvelle enquête, reconçue et rebaptisée Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation (ECDBP) sera faite tous les trois ans, à partir de 2004. Même si Statistique Canada continuera de faire l'ECDBP, celle-ci aura un statut autonome et distinct par rapport à l'Enquête sur la population active. À la suite de consultations à l'échelle nationale avec des organismes du secteur bénévole, des agences fédérales et provinciales et des membres de la communauté de la recherche universitaire, on a modifié le contenu de l'ECDBP. On a expérimenté ce nouvel outil de sondage et il sera utilisé sur le terrain, au cours de l'automne 2004.

Pour plus de renseignements sur l'ENDBP et l'ECDBP, veuillez visiter régulièrement le site [www.donetbenevolat.ca](http://www.donetbenevolat.ca).

En 2000, près de 8 Canadiens sur 10 (78 %) âgés de 15 ans et plus ont fait au moins un don à des organismes caritatifs ou sans but lucratif, selon l'Enquête nationale sur le don, le bénévolat et la participation. Les donateurs ont contribué en moyenne 259 \$ chacun, pour un total de 4,9 milliards de dollars. Quelles sont les catégories appuyées par les Canadiens? Qu'est-ce qui distingue les Canadiens qui ont fait des dons à une catégorie d'organismes de ceux qui ont fait des dons à d'autres catégories d'organismes? Que signifient ces constatations pour les organismes caritatifs ou sans but lucratifs canadiens qui souhaitent attirer et conserver des bénévoles?

Ce rapport est tiré des données de l'Enquête nationale de 2000 sur le don, le bénévolat et la participation, qui a interrogé 14 724 Canadiens âgés de 15 ans et plus au sujet des dons caritatifs et du bénévolat qu'ils ont fait au cours d'une période d'un an, entre le 1er octobre 1999 et le 30 septembre 2000. Il commence en présentant un portrait des bénévoles canadiens qui fait ressortir les caractéristiques personnelles et économiques des Canadiens les plus susceptibles de faire des dons de charité. Ensuite, il présente des constatations sur les raisons pour lesquelles ces Canadiens donnent, sur ce qui les empêche de donner davantage, et sur les méthodes par lesquelles les Canadiens font leurs dons de charité. Il fait ensuite l'analyse des Canadiens qui ont fait des dons à six catégories spécifiques d'organismes : les organismes de santé; les organismes de services sociaux; les organismes religieux; les organismes d'éducation et de recherche; les intermédiaires philanthropiques et organismes de promotion du bénévolat; et les organismes d'arts, de culture et de loisirs; il présente aussi des renseignements sur les caractéristiques des Canadiens qui ont fait des dons à chacune de ces catégories d'organismes, sur leurs motivations, sur les obstacles auxquels ils ont fait face, et aux méthodes par lesquelles ils ont fait leurs dons.

Les lecteurs doivent noter que ce rapport présente des constatations qui s'appliquent à l'ensemble des donateurs canadiens. Les lecteurs qui recherchent des renseignements au sujet des dons de charité dans une ou plusieurs provinces canadiennes sont invités à consulter le site Web [www.donetbenevolat.ca](http://www.donetbenevolat.ca), qui con-

tient une gamme de fiches de renseignements, ainsi qu'une version téléchargeable de *Canadiens dévoués, Canadiens engagés : Points saillants de l'Enquête nationale de 2000 sur le don, le bénévolat et la participation*. Sur ce site Web, les lecteurs trouveront aussi le document, *Comprendre les donateurs canadiens*.

## Remarque au sujet de la méthodologie

L'unité de mesure fondamentale de l'ENDBP est le répondant individuel à l'enquête. En conséquence, une grande partie des données recueillies (par ex., au sujet des motivations et des obstacles à donner) ne peut être reliée qu'au répondant et non à des dons particuliers. Comme de nombreux répondants ont fait des dons à plus d'une catégorie d'organismes, cela signifie que, par exemple, si un répondant a mentionné une motivation particulière pour faire des dons, ces motivations s'appliquent également à toutes les catégories appuyées par le répondant. Cela nous permet de signaler, par exemple, le pourcentage de personnes qui ont fait des dons à une catégorie spécifique d'organismes et qui ont aussi mentionné une motivation particulière pour faire des dons. Cela ne nous permet pas de signaler le pourcentage de personnes qui ont fait des dons à une catégorie spécifique d'organismes en raison d'une motivation particulière. Cependant, en établissant une comparaison et un contraste directs entre les réponses des donateurs qui ont appuyé des catégories spécifiques d'organismes et ceux qui ne les ont pas appuyés, nous sommes en mesure de fournir au lecteur une certaine compréhension des comportements et des attitudes des Canadiens qui ont fait des dons à des catégories spécifiques d'organismes.

**Tableau 1 : Catégories de la CIOBNL**

Catégorie d'organismes

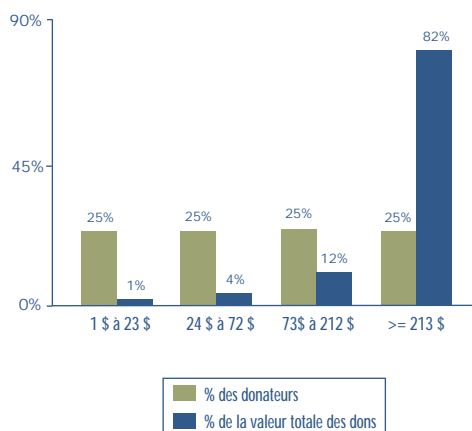
Organismes d'arts, de culture et de loisirs
Organismes d'éducation et de recherche
Organismes de santé
Organismes de services sociaux
Organismes d'environnement
Organismes de développement et de logement
Organismes de droit, de défense des intérêts et de politique
Intermédiaires philanthropiques et organismes de promotion du bénévolat
Organismes internationaux
Organismes religieux
Associations d'affaires et professionnelles, syndicats
Autres organismes

L'ENDBP a classé les organismes selon les catégories de la Classification internationale des organismes sans but lucratif (CIOBNL). Cette classification, élaborée par le Comparative Nonprofit Project, de Johns Hopkins University, divise le secteur sans but lucratif en 12 catégories principales (voir le Tableau 1). Chaque incident de don en argent et de don de temps à un organisme recueilli par l'ENDBP a été assigné à l'une de ces 12 catégories d'organismes.

En raison de la taille de l'échantillon, nous ne pouvons tenir compte que des dons aux six catégories d'organismes le plus fréquemment appuyées, soit : les organismes de santé; les organismes de services sociaux; les organismes religieux; les organismes d'éducation et de recherche; les intermédiaires philanthropiques et les organismes de promotion du bénévolat; et les organismes d'arts, de culture et de loisirs. Cependant, une grande partie du matériel dont nous traitons dans la première partie de ce rapport ne s'applique pas à une catégorie spécifique et est donc pertinente aux dons en général.

Selon l'ENDBP, 78 % des Canadiens âgés de 15 ans et plus ont fait au moins un don à un organisme caritatif ou sans but lucratif en 2000. Les donateurs ont contribué en moyenne 259 \$ chacun, pour un total de 4,9 milliards de dollars. Bien que cet appui ait été à grande échelle, la plus grande partie des fonds a été contribué par une minorité de donateurs. Quarante-deux pour cent de la valeur totale de tous les dons a été contribué par les 25 % des donateurs (représentant environ 20 % de tous les Canadiens) qui ont donné 213 \$ ou plus.

**Figure 1 : La plus grande contribution est faite par un petit nombre de personnes seulement**



Avant d'étudier les dons par catégorie d'organisme, il sera utile d'obtenir un portrait des donateurs canadiens. Qui sont-ils? Qu'est-ce qui les distingue des Canadiens qui ne font pas de dons de charité? Quels Canadiens sont plus susceptibles de faire des dons de charité? Cette section du rapport présente les constatations sur les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs canadiens. Elle met aussi en évidence les caractéristiques associées aux donateurs « principaux », c'est-à-dire les 25 % des donateurs qui ont contribué, en moyenne, 213 \$ ou plus.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** Les Canadiens âgés entre 35 et 44 ans étaient les plus susceptibles de donner (86 % d'entre eux ont fait des dons), tandis que ceux qui étaient soit plus jeunes, soit plus âgés, étaient moins susceptibles de le faire (64 % des personnes entre 15 et 24 ans et 77 % des personnes âgées de 65 ans et plus; voir le Tableau 2).

Le don annuel moyen a augmenté avec l'âge, pour atteindre un sommet chez les personnes âgées de 45 et 54 ans, et a ensuite chuté quelque peu. Cependant, même si l'on tient compte de ce déclin, les personnes âgées de 45 ans et plus ont fait des dons moyens sensiblement plus grands que les donateurs plus jeunes. Bien que les Canadiens de 45 à 54 ans étaient légèrement moins susceptibles de donner que les personnes faisant partie du groupe d'âge plus jeune les suivant immédiatement (83 % vs 86 % des personnes de 35 à 44 ans), ils ont fait le plus grand don moyen annuel (338 \$).

Les Canadiens faisant partie de certains groupes d'âge ont contribué un pourcentage exagérément élevé de la valeur totale de tous les dons, étant donné leur représentation au sein de la population canadienne, tandis que d'autres ont contribué un pourcentage exagérément faible. Par exemple, les Canadiens de 45 à 54 ans représentaient 18 % de la population et 19 % des donateurs, et ils constituaient 23 % des donateurs principaux et ont contribué 25 % de la valeur totale de tous les dons. À l'opposé, les Canadiens de 15 à 24 ans représentaient 17 % de la population et 14 % des donateurs, mais ils ne constituaient que 5 % des donateurs principaux et n'ont contribué que 6 % de la valeur totale de tous les dons.

**Sexe.** Les femmes étaient quelque peu plus susceptibles de donner que les hommes (81 % des femmes vs 75 % des hommes; voir le Tableau 2), mais les deux groupes ont contribué, en moyenne, des montants sensiblement équivalents (259 \$ et 260 \$ respectivement). Les femmes, qui représentaient 51 % de la population, constituaient 52 % des donateurs principaux et ont contribué 53 % de la valeur totale de tous les dons; les hommes, qui représentaient 49 % de la population, ne constituaient que 48 % des donateurs principaux et n'ont contribué que 47 % de la valeur totale de tous les dons.

Tableau 2 : Les dons et les caractéristiques personnelles et économiques

	Taux de dons	Don moyen	% Population	% donateurs	% donateurs principaux	% valeur totale des dons
<b>Âge</b>						
15 à 24 ans	64%	118 \$	17%	14%	5%	6%
25 à 34 ans	77%	229 \$	18%	17%	14%	15%
35 à 44 ans	86%	242 \$	21%	24%	24%	22%
45 à 54 ans	83%	338 \$	18%	19%	23%	25%
55 à 64 ans	81%	316 \$	11%	12%	15%	14%
65 ans et plus	77%	308 \$	15%	15%	19%	17%
<b>Sexe</b>						
Masculin	75%	260 \$	49%	47%	48%	47%
Féminin	81%	259 \$	51%	53%	52%	53%
<b>État matrimonial</b>						
Marié/Union de fait	84%	282 \$	62%	66%	72%	72%
Célibataire	66%	169 \$	26%	22%	14%	15%
Veuf/Veuve	77%	328 \$	5%	5%	7%	7%
Séparé ou divorcé	72%	286 \$	7%	6%	7%	7%
<b>Niveau d'instruction</b>						
Moins que dipl. d'études secondaires	68%	152 \$	27%	23%	15%	14%
Diplôme d'études secondaires	80%	210 \$	20%	20%	16%	16%
Études post-secondaires	77%	231 \$	9%	9%	9%	8%
Diplôme d'études post-secondaires	84%	252 \$	28%	30%	29%	29%
Diplôme universitaire	84%	480 \$	17%	18%	30%	33%
<b>Statut de travail</b>						
Employé	82%	273 \$	63%	66%	68%	69%
Temps plein (> 30 h)	83%	274 \$	50%	54%	57%	56%
Temps partiel (< 30 h)	76%	271 \$	12%	12%	11%	12%
Sans emploi	65%	139 \$	4%	3%	2%	2%
Pas sur le marché du travail	73%	243 \$	33%	31%	30%	29%
<b>Appartenance religieuse</b>						
Appartenance	83%	\$296	74%	77%	85%	87%
Aucune appartenance	72%	\$146	26%	23%	15%	13%
<b>Participation aux services religieux</b>						
Assiste hebdomadairement	90%	577 \$	19%	21%	40%	47%
N'assiste pas hebdomadairement	77%	176 \$	81%	79%	60%	53%
<b>Degré de croyance religieuse</b>						
Très croyant	85%	618 \$	11%	12%	21%	29%
Pas très croyant	79%	210 \$	89%	88%	79%	71%
<b>Revenu du ménage</b>						
Moins de 20 000 \$	63%	142 \$	13%	11%	6%	6%
20 000 \$ à 39 999 \$	75%	190 \$	26%	25%	18%	18%
40 000 \$ à 59 999 \$	79%	214 \$	23%	23%	20%	19%
60 000 \$ à 99 999 \$	85%	275 \$	25%	27%	32%	29%
100 000 \$ et plus	86%	529 \$	12%	13%	24%	27%

**État matrimonial.** Les Canadiens mariés ou vivant en union de fait étaient plus susceptibles de faire des dons (84 %; voir le Tableau 2), tandis que les célibataires et les jamais mariés étaient les moins susceptibles de le faire (66 %). Ceux faisant partie des autres groupes se retrouvaient entre ces deux extrêmes.

Les donateurs qui étaient veufs ou veuves ont fait les dons moyens annuels les plus élevés (328 \$), tandis que les célibataires ont fait les dons moyens les plus petits (169 \$). Bien que les personnes mariées étaient beaucoup plus susceptibles de faire des dons que les personnes séparées ou divorcées, les deux groupes ont fait des dons moyens annuels semblables (282 \$ et 286 \$ respectivement).

Les Canadiens mariés ont contribué un pourcentage exagérément élevé de la valeur totale de tous les dons, étant donné leur représentation dans la population canadienne. Ils représentaient 62 % de la population, et constituaient 72 % des donateurs principaux et 72 % de la valeur totale de tous les dons. À l'opposé, les célibataires ont

contribué un pourcentage exagérément petit de la valeur totale de tous les dons. Ils représentaient 26 % des Canadiens, mais constituaient seulement 14 % des donateurs principaux et n'ont contribué que 15 % de la valeur totale de tous les dons.

**Niveau d'instruction.** Les Canadiens détenant un diplôme postsecondaire et ceux avec une éducation universitaire étaient les plus susceptibles de donner (84 % des deux groupes; voir le Tableau 2), tandis que ceux qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires étaient les moins susceptibles de le faire (68 %). Les personnes avec une éducation postsecondaire et celles avec un diplôme d'études secondaires se retrouvaient entre ces deux groupes (77 % et 80 % respectivement).

Le don moyen annuel augmentait graduellement avec le niveau d'instruction, commençant à 152 \$ chez les personnes sans diplôme d'études secondaires, pour s'élever jusqu'à 480 \$ parmi les personnes avec une éducation universitaire.

Les Canadiens détenant un diplôme universitaire ont contribué un pourcentage exagérément élevé de la valeur totale de tous les dons, étant donné leur représentation dans la population canadienne. Ils représentaient 17 % de la population et 18 % des donateurs, et constituaient 30 % des donateurs principaux et ont contribué 33 % de la valeur totale de tous les dons. À l'opposé, les personnes sans diplôme d'études secondaires ont contribué un pourcentage exagérément faible de la valeur totale de tous les dons. Ils représentaient 27 % de la population et 23 % des donateurs, mais ne constituaient que 15 % des donateurs principaux et n'ont contribué que 14 % de la valeur totale de tous les dons.

**Statut de travail.** La probabilité de faire des dons variait selon le statut de travail. Les Canadiens qui travaillaient, surtout à plein temps, étaient les plus susceptibles de faire un don. Plus des quatre cinquièmes (83 %) de ceux qui travaillaient à plein temps et les trois quarts (76 %) de ceux qui travaillaient à temps partiel ont fait des dons, comparativement à moins des trois quarts (73 %) de ceux qui n'étaient pas sur le marché du travail, et de moins des deux tiers (65 %) des chômeurs (voir le Tableau 2).

L'on voit une tendance semblable avec les dons moyens annuels, bien qu'il n'y ait qu'une faible différence entre les travailleurs à plein temps (274 \$) et à temps partiel (271 \$). Ces chiffres doivent être comparés à 243 \$ pour ceux qui n'étaient pas sur le marché du travail et à 139 \$ pour les chômeurs.

Les Canadiens qui travaillaient ont contribué un pourcentage exagérément élevé de la valeur totale de tous les dons, étant donné leur représentation dans la population canadienne. Les Canadiens qui travaillaient représentaient 63 % de la population et 66 % des donateurs, et constituaient 68 % des donateurs principaux et ont contribué 69 % de la valeur totale de tous les dons. À l'opposé, les Canadiens qui n'étaient pas sur le marché du travail ont contribué un pourcentage exagérément faible de la valeur totale de tous les dons. Ils représentaient 33 % de la population et 31 % des donateurs, mais ne constituaient que 30 % des donateurs principaux et n'ont contribué que 29 % de la valeur totale de tous les dons.

**Appartenance religieuse.** L'ENDBP utilise trois mesures de l'appartenance religieuse, c'est-à-dire l'appartenance à un lieu de culte ou à une tradition religieuse établie, la fréquence de la présence aux services religieux, et le degré auto-déterminé de croyance religieuse.<sup>1</sup> Si l'on tient compte de toutes ces trois mesures, il semble que les personnes plus croyantes étaient plus susceptibles de faire des dons, en moyenne plus élevés, que les personnes moins croyantes. Un peu plus des quatre cinquièmes (83 %) des personnes ayant une appartenance religieuse ont fait un don, comparativement à moins des trois quarts (72 %) de celles sans appartenance religieuse (voir le Tableau 2). De même, 85 % de ceux qui se considéraient comme étant très croyants ont fait des dons, comparativement à 79 % de ceux qui ne s'identifiaient pas ainsi. La différence la plus importante était lorsqu'on mesurait la fréquence de la présence aux services religieux : 90 % de ceux qui assistaient à des services religieux hebdomadaires ont fait des dons, comparativement à 77 % de ceux qui n'assistaient pas à des services religieux aussi régulièrement ou qui n'y assistaient pas du tout.

Ces tendances se voient aussi relativement aux dons moyens annuels. Les Canadiens avec une appartenance religieuse donnaient un peu plus du double, en moyenne, que ceux sans appartenance religieuse (296 \$ versus 146 \$). De même, ceux qui s'identifiaient comme étant très croyants donnaient près du triple, en moyenne, que ceux qui ne s'identifiaient pas ainsi (618 \$ versus 210 \$). La différence la plus marquée était entre ceux qui assistaient à des services religieux hebdomadaires et ceux qui n'en faisaient pas autant – les premiers donnaient plus de trois fois plus, en moyenne, que les derniers (577 \$ vs 176 \$).

Les Canadiens plus croyants ont contribué un pourcentage exagérément élevé de la valeur totale de tous les dons, étant donné leur représentation dans la population canadienne. Les trois quarts (74 %) des Canadiens ayant une appartenance religieuse représentaient 77 % des donateurs et 85 % des donateurs principaux, et ont contribué 87 % de la valeur totale de tous les dons. De même, ceux qui assistaient à des services religieux hebdomadaires représentaient 19 % de la population et 21 % des donateurs, mais ils constituaient 40 % des donateurs principaux et ont contribué près de la moitié (47 %) de la valeur totale de tous les dons. L'exemple le plus frappant de cette sur-représentation est visible parmi ceux qui se considèrent comme étant très croyants. Ils ne représentaient que 11 % de la population canadienne et 12 % des donateurs, mais ils constituaient 21 % des donateurs principaux et ont contribué près du tiers (29 %) de la valeur totale de tous les dons.

**Revenu du ménage.** La probabilité de faire un don augmentait avec le revenu annuel du ménage, commençant à 63 % parmi les Canadiens dont les revenus étaient inférieurs à 20 000 \$, et s'élevant jusqu'à 86 % parmi ceux dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus (voir le Tableau 2).

Les dons moyens annuels augmentaient aussi avec le revenu annuel du ménage, commençant à 142 \$ parmi les Canadiens dont les revenus étaient inférieurs à 20 000 \$ et s'élevant jusqu'à 529 \$ parmi ceux dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus.

Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de 60 000 \$ ou plus (surtout ceux avec des revenus de 100 000 \$ ou plus) ont contribué un pourcentage exagérément élevé de la valeur totale de tous les dons, étant donné leur représentation dans la population. Les personnes dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus représentaient 12 % de la population et 13 % des donateurs, et constituaient 24 % des donateurs principaux et ont contribué plus du quart (27 %) de la valeur totale de tous les dons. De même, les personnes avec des revenus entre 60 000 \$ et 99 999 \$ représentaient 25 % de la population et 27 % des donateurs, et constituaient 32 % des donateurs principaux et ont contribué 29 % de la valeur totale de tous les dons. À l'opposé, ceux dont le ménage avait des revenus inférieurs à 20 000 \$ représentaient 13 % de la population et 11 % des donateurs, mais ils ne constituaient que 6 % des donateurs principaux et n'ont contribué que 6 % de la valeur totale de tous les dons.

## Organismes soutenus

Bien que 78 % des Canadiens aient fait au moins un don à un organisme caritatif ou sans but lucratif, le pourcentage ayant fait un don à chaque catégorie d'organismes est un peu plus faible. La raison en est que 29 % des donateurs n'ont contribué qu'à une catégorie d'organismes. Les organismes de santé étaient, de loin, les plus appuyés (54 % des Canadiens ont fait au moins un don à un organisme de santé; voir le Tableau 3). Les organismes de services sociaux et les organismes religieux étaient appuyés par un peu moins de la moitié des Canadiens (38 % et 32 % respectivement), tandis que moins du cinquième des Canadiens avaient appuyé les organismes d'éducation et de recherche (19 %); les intermédiaires philanthropiques et les organismes de promotion du bénévolat (14 %); et les organismes d'arts, de culture et de loisirs (13 %). L'appui à toutes les autres catégories d'organismes était beaucoup plus faible, soit environ un Canadien sur vingt ou même moins.

<sup>1</sup> L'on considérerait automatiquement que ceux qui n'avaient pas d'appartenance avec une tradition religieuse établie ou un lieu de culte n'assistaient pas à des services hebdomadaires.

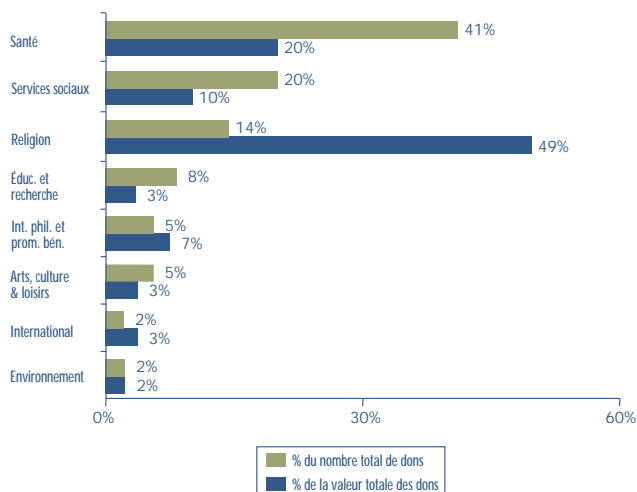
**Tableau 3 : Niveau d'appui des Canadiens selon la catégorie d'organismes**

Catégorie d'organismes	% des Canadiens faisant des dons
Santé	54%
Services sociaux	38%
Religieux	32%
Éducation et recherche	19%
Intermédiaires philanthropiques et bénévolat	14%
Arts, culture et loisirs	13%
Environnement	5%
International	5%
Droit, défense des intérêts et politique	4%
Autre	2%
Développement et logement	1%
Associations d'affaires et syndicats	<1%*

\* Les limites de la taille de l'échantillon ont une incidence sur la fiabilité de cette estimation.

Un appui nombreux ne correspondait pas nécessairement à une plus grande part des dons totaux faits en 2000. Bien que les organismes de santé aient obtenu l'appui de plus de la moitié des Canadiens (54 %), ils n'ont reçu que 41 % du nombre total de dons et 20 % de la valeur totale de tous les dons (voir la Figure 2). Une tendance semblable est visible avec les organismes de services sociaux, qui ont obtenu l'appui de 38 % des Canadiens, mais qui n'ont reçu que 20% du nombre total de dons et 10 % de la valeur totale de tous les dons. Par contre, les organismes religieux, qui étaient appuyés par 32 % des Canadiens, n'ont reçu que 14 % du nombre total de dons mais près de la moitié (49 %) de la valeur totale de tous les dons.

**Figure 2 : Pourcentage du nombre de dons et valeur totale des dons selon la catégorie d'organismes**

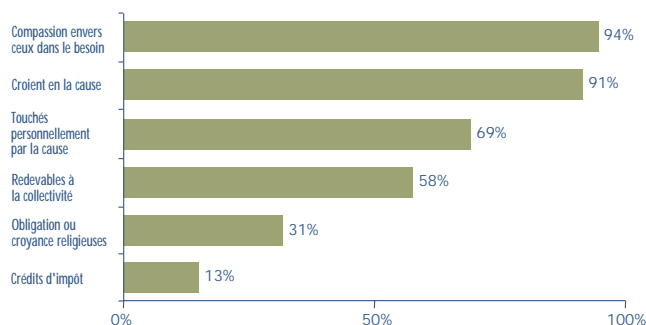


## Motivations à donner

L'ENDBP a demandé aux donateurs s'ils donnaient pour un ou plusieurs des motifs possibles suivants (voir la Figure 3). La motivation mentionnée le plus souvent était la compassion pour les personnes dans le besoin (94 % des donateurs), suivie de près de

désir de contribuer à une cause à laquelle ils croient personnellement (91 %). Un peu moins de donateurs ont dit qu'ils donnaient parce qu'ils avaient été touchés personnellement par la cause appuyée par l'organisme ou qu'ils connaissaient une personne touchée personnellement (69 %), ou parce qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à la collectivité (58 %). Un peu moins du tiers (31 %) ont mentionné qu'ils donnaient afin de satisfaire des obligations ou des croyances religieuses. Comparativement peu de donateurs (13 %) ont dit qu'ils donnaient pour obtenir les crédits d'impôts pour dons de charité qu'ils pouvaient recevoir du gouvernement.

**Figure 3 : Motivations à donner, tous les donateurs**



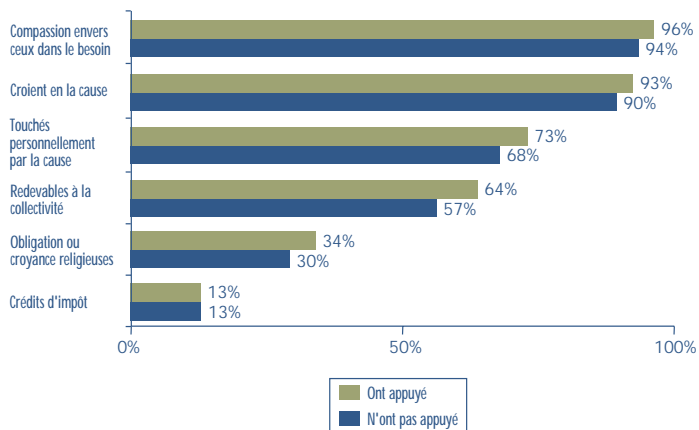
Tel que nous l'expliquons dans la « Remarque au sujet de la méthodologie », nous ne pouvons faire rapport que du pourcentage de personnes qui ont donné à une catégorie spécifique d'organismes *et qui ont aussi* mentionné un motif particulier de faire des dons. Nous ne pouvons pas faire rapport du pourcentage de personnes qui ont fait un don à une catégorie spécifique d'organismes en raison d'un motif particulier. Parce que la plupart des donateurs ont appuyé plus d'une catégorie d'organismes, cela signifie que, par exemple, si un donateur a mentionné que le sentiment d'être redevable à la collectivité constituait pour lui un motif de donner et qu'il a appuyé un organisme de santé ainsi qu'un organisme artistique, culturel et récréatif, l'on considère alors que ce motif est applicable aux deux dons. En guise de compensation pour cette limite dans les données, nous avons établi un contraste entre les motivations des donateurs qui ont appuyé chaque catégorie d'organismes avec les motivations des donateurs qui ont donné à d'autres catégories d'organismes.

Il est aussi important de comprendre que, sauf quelques exceptions, les donateurs qui ont appuyé n'importe quelle catégorie d'organismes ont mentionné presque toutes les motivations plus souvent que les donateurs qui n'ont pas appuyé cette catégorie d'organismes. Par exemple, les donateurs à des organismes de santé étaient plus susceptibles que les donateurs qui n'ont pas appuyé les organismes de santé de dire qu'ils ont fait un don parce qu'ils avaient été touchés personnellement par la cause appuyée par l'organisme ou qu'ils connaissaient une personne touchée personnellement. Cependant, c'est également vrai des donateurs qui ont appuyé n'importe laquelle des catégories d'organismes couvertes dans ce rapport.<sup>2</sup> Cela signifie-t-il,

<sup>2</sup> Les raisons à cela sont les suivantes : a) les donateurs peuvent appuyer plus d'une catégorie d'organismes, b) la probabilité de mentionner une motivation donnée tend à augmenter avec le nombre de catégories appuyées, et c) les donateurs qui ont appuyé davantage de catégories d'organismes (et qui étaient aussi plus susceptibles de mentionner une motivation donnée) étaient plus susceptibles d'appuyer n'importe quelle catégorie donnée d'organismes, ce qui signifie que les personnes ayant appuyé n'importe quelle catégorie donnée d'organismes étaient plus susceptibles de mentionner pratiquement toutes les motivations à donner.

par exemple, que les donateurs aux organismes de santé étaient plus fortement influencés par cette motivation que les autres donateurs? Pour répondre à cette question, nous devons étudier la différence entre les donateurs aux organismes de santé et ceux qui n'ont pas donné à ces organismes, et la comparer aux différences entre les donateurs qui ont appuyé n'importe laquelle des catégories d'organismes et les donateurs qui ont appuyé d'autres catégories d'organismes. Par exemple, si l'on examine la moyenne pondérée pour les donateurs qui ont appuyé n'importe quelle catégorie spécifique d'organismes et pour les donateurs qui ont appuyé d'autres catégories d'organismes (voir la Figure 4), l'on peut voir que 73 % des personnes ayant appuyé cette catégorie mentionnent cette motivation, comparativement à 68 % de celles qui ne l'ont pas appuyée, soit une différence de cinq pour cent. Mais si l'on examine spécifiquement les donateurs aux organismes de santé versus les non-donateurs aux organismes de santé (voir la Figure 8), l'on peut voir que 76 % des donateurs aux organismes de santé ont mentionné cette motivation, comparativement à 54 % des non-donateurs aux organismes de santé, soit une différence de 22 pour cent. Cela signifie que cette motivation était plus importante pour les donateurs aux organismes de santé que pour les donateurs aux autres catégories d'organismes.

Figure 4 : Motivations à donner, donateurs qui ont appuyé n'importe quelle catégorie donnée d'organismes vs. donateurs qui ont appuyé toutes les autres catégories d'organismes, moyenne pondérée

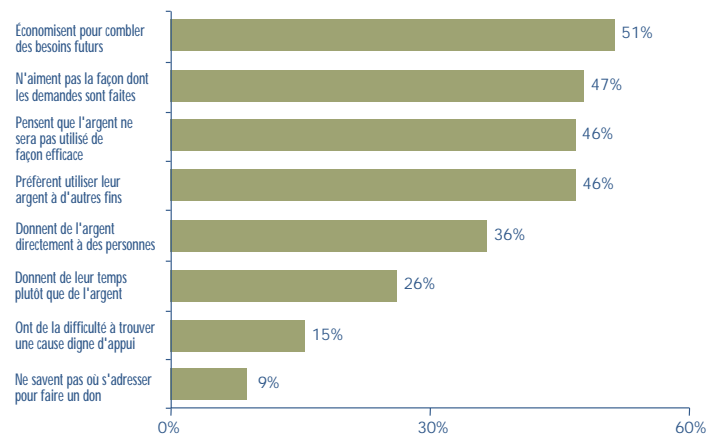


## Obstacles à donner davantage

L'ENDBP a demandé aux donateurs si un ou plusieurs des obstacles parmi une gamme d'obstacles potentiels les empêchaient de donner davantage d'argent.<sup>3</sup> Environ la moitié des donateurs (51 %) ont dit qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils souhaitaient économiser de l'argent pour combler des besoins futurs, parce qu'ils n'aimaient pas la façon dont ils étaient sollicités (47 %), parce qu'ils préféraient utiliser leur

argent à d'autres fins (46 %), et/ou parce qu'ils croyaient que l'argent donné ne serait pas utilisé de façon efficace (46 %; voir la Figure 5). Un peu plus du tiers (36 %) des donateurs ont dit qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils donnaient déjà suffisamment d'argent directement aux personnes dans le besoin, sans passer par un organisme. Un peu plus du quart (26 %) ont dit qu'ils faisaient du bénévolat au lieu de donner davantage. Un peu moins de donateurs ont dit qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils avaient de la difficulté à trouver une cause digne d'appui (15 %) ou parce qu'ils ne savaient pas où s'adresser pour faire un don (9 %).

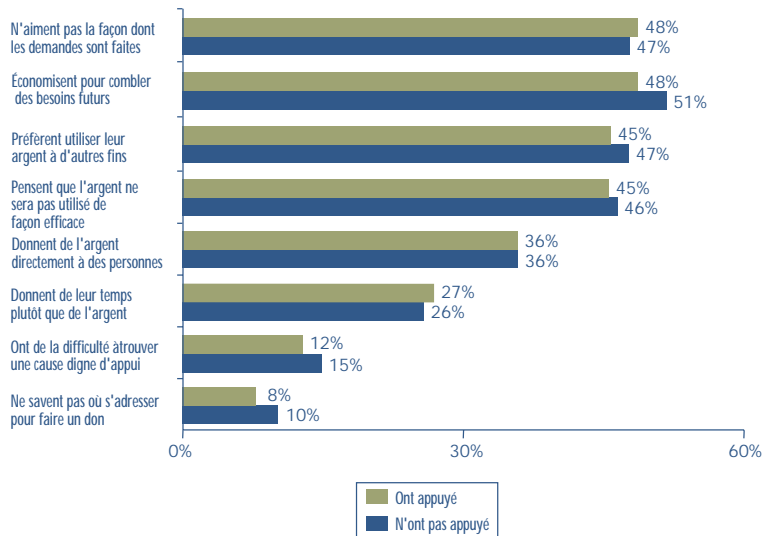
Figure 5 : Obstacles à donner davantage, tous les donateurs



Comme pour les motivations à donner, les obstacles à donner davantage s'appliquent aux dons dans l'ensemble, et non à l'appui à diverses catégories d'organismes. Il est aussi important de comprendre que, sauf quelques exceptions, les donateurs qui ont appuyé n'importe quelle catégorie d'organismes ont mentionné presque tous les obstacles plus souvent que les donateurs qui n'ont pas appuyé cette catégorie d'organismes. Par exemple, les donateurs aux organismes de santé étaient moins susceptibles que les donateurs qui avaient appuyé d'autres catégories d'organismes de dire qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils préféraient utiliser leur argent à d'autres fins (44 % des donateurs aux organismes de santé, vs 52 % des non-donateurs aux organismes de santé, soit une différence de huit pour cent). Ces résultats sont très différents des moyennes pondérées obtenues pour les donateurs qui appuyaient une catégorie donnée d'organismes versus les donateurs qui appuyaient d'autres catégories d'organismes (48 % et 51 % respectivement, soit une différence de 3 pour cent; voir la Figure 6). Cela suggère que vouloir économiser de l'argent pour combler des besoins futurs était beaucoup moins important pour les donateurs aux organismes de santé que pour les non-donateurs aux organismes de santé.

<sup>3</sup> L'on a demandé aux non-donateurs si un ou plusieurs des obstacles parmi la même gamme d'obstacles possibles étaient une raison pour laquelle ils ne donnaient pas du tout.

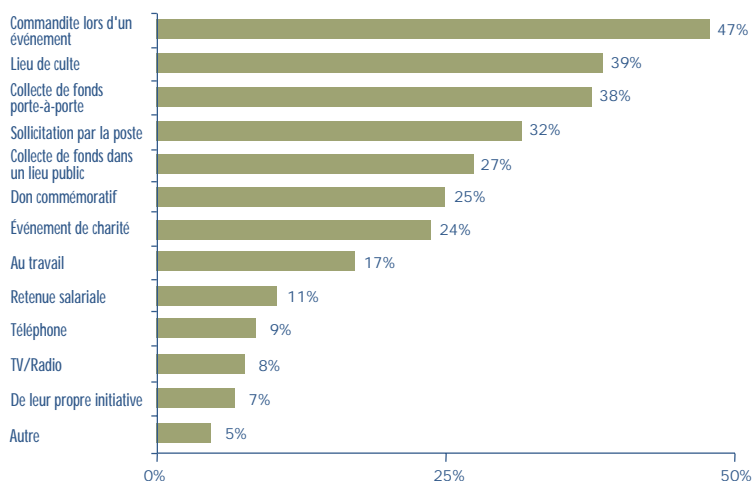
Figure 6 : Obstacles à donner davantage, donateurs qui ont appuyé n'importe quelle catégorie donnée d'organismes vs. donateurs qui ont appuyé toutes les autres catégories d'organismes, moyenne pondérée



## Méthodes de faire des dons

La méthode de faire des dons mentionnée le plus fréquemment était la commandite d'un participant à un événement; près de la moitié (47 %) des donateurs ont dit qu'ils avaient utilisé cette méthode pour faire au moins un don. Les dons faits par l'entremise d'un lieu de culte et en réponse à une collecte de fonds porte-à-porte étaient mentionnés moins fréquemment (39 % et 38 % des donateurs, respectivement, ont mentionné avoir utilisé l'une de ces méthodes pour faire au moins un don). Entre le tiers et le quart des donateurs, approximativement, ont mentionné avoir fait un don en réponse à une sollicitation par la poste (32 %), à une sollicitation dans un endroit public, tel qu'un centre commercial ou une intersection (27 %), en souvenir de quelqu'un (25 %), ou en payant pour assister à un événement de charité (24 %). Relativement peu de donateurs ont fait des dons par le truchement de sollicitation téléphonique (9 % des donateurs), en réponse à des campagnes radiophoniques ou télévisées (8 %), ou de leur propre initiative (7%).

Figure 7 : Pourcentage des donateurs qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer



# IV Dons aux organismes de santé

Les organismes de santé comprennent les cliniques médicales et les hôpitaux, les soins psychiatriques, les centres de réadaptation, la promotion de la santé et du mieux-être publics, et les services médicaux d'urgence. Cette catégorie ne comprend pas la recherche médicale, que l'on classe dans la catégorie des organismes d'éducation et de recherche.

Les organismes de santé étaient appuyés par le plus grand nombre de Canadiens, obtenant des dons de 54 % d'entre eux. Les donateurs aux organismes de santé ont contribué, en moyenne, 74 \$ chacun, pour un total de 963 millions de dollars, ou 20 % de la valeur totale de tous les dons faits en 2000.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** Les Canadiens âgés entre 35 et 64 ans étaient les plus susceptibles de donner aux organismes de santé (61 %), suivis de ceux qui avaient 65 ans et plus (57 %; voir le Tableau 4). Les Canadiens de 15 à 24 ans étaient les moins susceptibles d'être des donateurs aux organismes de santé (33 %). Les Canadiens plus âgés formaient un pourcentage un peu plus élevé des donateurs aux organismes de santé que celui de l'ensemble des donateurs. Par exemple, les Canadiens de 45 à 54 ans représentaient 19 % de tous les donateurs mais 20 % des donateurs aux organismes de santé. À l'opposé, les Canadiens plus jeunes étaient sous-représentés parmi les donateurs aux organismes de santé. Ceux qui étaient âgés de 15 à 24 ans représentaient 14 % de tous les donateurs mais seulement 10 % des donateurs aux organismes de santé.

**Sexe.** Les femmes étaient plus susceptibles que les hommes de faire des dons à des organismes de santé (57 % vs 50 %; voir le Tableau 4). La représentation des hommes et des femmes parmi les donateurs aux organismes de santé était, dans l'ensemble, semblable à leur représentation parmi tous les donateurs.

**État matrimonial.** Les Canadiens mariés ou vivant en union de fait étaient les plus susceptibles de donner aux organismes de santé (61 %), suivis de près par les veufs ou veuves (59 %; voir le Tableau 4). Les célibataires étaient perceptiblement moins susceptibles de faire des dons aux organismes de santé (36 %). Les Canadiens mariés formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes de santé que de l'ensemble des donateurs, représentant 66 % de tous les donateurs mais 70 % des donateurs aux organismes de santé. Les Canadiens jamais mariés étaient sous-représentés, représentant 22 % de tous les donateurs mais seulement 18 % des donateurs aux organismes de santé.

**Niveau d'instruction.** En règle générale, la probabilité de faire un don aux organismes de santé tendait à augmenter selon le niveau d'instruction (voir le Tableau 4). Un peu plus de six Canadiens sur dix (61 %) détenant un diplôme universitaire ont fait des dons à des organismes de santé, comparativement à 43 % de ceux avec un diplôme d'études secondaires.

Cependant, la représentation des Canadiens ayant divers niveaux d'instruction parmi les donateurs aux organismes de santé était, dans l'ensemble, semblable à leur représentation parmi tous les donateurs.

**Statut de travail.** Il n'est peut-être pas étonnant de constater que les Canadiens qui travaillaient, surtout à plein temps, étaient plus susceptibles que les chômeurs ou que ceux qui n'étaient pas sur le marché du travail de faire des dons aux organismes de santé. Près de six travailleurs à plein temps sur dix (58 %) ont donné aux organismes de santé, comparativement à un peu plus du tiers (35 %) des chômeurs (voir le Tableau 4). Les personnes qui n'étaient pas sur le marché du travail se retrouvaient entre ces deux extrêmes (50 %). La représentation des Canadiens dans les divers groupes formant la main-d'œuvre parmi les donateurs aux organismes de santé était, dans l'ensemble, semblable à leur représentation parmi tous les donateurs. Cette tendance, relativement aux dons aux organismes de santé, est, dans l'ensemble, semblable aux tendances relativement aux dons en général.

**Appartenance religieuse.** La probabilité de faire des dons aux organismes de santé variait quelque peu selon les mesures de l'appartenance religieuse. Les Canadiens affiliés à une tradition religieuse établie et ceux qui assistaient à des services religieux hebdomadaires étaient plus susceptibles de donner à des organismes de santé (57 % et 60 % respectivement) que ceux qui ne possédaient pas ces attributs (49 % et 54 % respectivement; voir le Tableau 4). Ceux qui se considéraient comme étant très croyants étaient légèrement moins susceptibles de donner aux organismes de santé que ne l'étaient ceux qui se considéraient comme étant moins croyants (54 % vs 55 %). Tous les groupes étaient représentés parmi les donateurs aux organismes de santé, dans les proportions auxquelles l'on s'attendrait, dans l'ensemble, en fonction de leur représentation parmi tous les donateurs.

**Revenu du ménage.** La probabilité de faire des dons aux organismes de santé augmentait avec le revenu du ménage (voir le Tableau 4). Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus étaient les plus susceptibles de donner aux organismes de santé (66 %), tandis que ceux

avec des revenus inférieurs à 20 000 \$ étaient les moins susceptibles de le faire (38 %). En conséquence, les personnes dont les ménages avaient des revenus de 60 000 \$ ou plus représentaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes de santé que de l'ensemble des donateurs. Les personnes ayant des revenus entre 60 000 \$ et 99 999 \$ constituaient 27 % de tous les donateurs mais 29 % des donateurs aux organismes de santé, et ceux qui avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus constituaient 13 % de tous les donateurs et 15 % des donateurs aux organismes de santé.

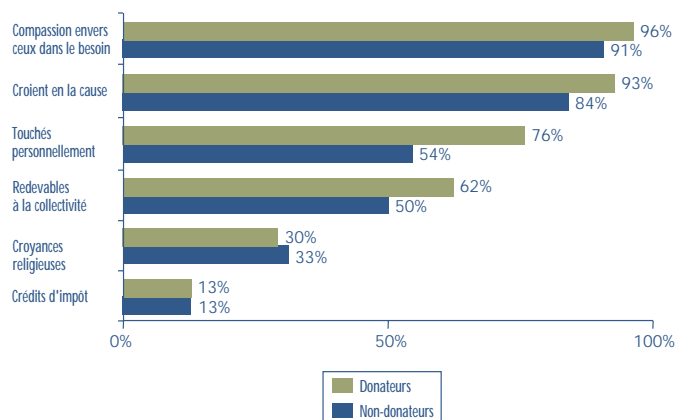
Tableau 4 : Les dons aux organismes de santé selon les caractéristiques personnelles et économiques			
	% dons santé	% donateurs santé	% tous les donateurs
<b>Âge</b>			
15 à 24 ans	33%	10%	14%
25 à 34 ans	51%	17%	17%
35 à 44 ans	61%	24%	24%
45 à 54 ans	61%	20%	19%
55 à 64 ans	61%	13%	12%
65 ans et plus	57%	16%	15%
<b>Sexe</b>			
Masculin	50%	46%	47%
Féminin	57%	54%	53%
<b>État matrimonial</b>			
Marié/Union de fait	61%	70%	66%
Célibataire	36%	18%	22%
Veuf/Veuve	59%	6%	5%
Séparé ou divorcé	49%	6%	6%
<b>Niveau d'instruction</b>			
Moins que dipl. d'études secondaires	43%	22%	23%
Diplôme d'études secondaires	55%	20%	20%
Études post-secondaires	54%	9%	9%
Diplôme d'études post-secondaires	59%	30%	30%
Diplôme universitaire	61%	19%	18%
<b>Statut de travail</b>			
Employé	57%	66%	66%
Temps plein (> 30 h)	58%	55%	54%
Temps partiel (< 30 h)	51%	12%	12%
Sans emploi	35%	3%	3%
Pas sur le marché du travail	50%	31%	31%
<b>Appartenance religieuse</b>			
Appartenance	57%	77%	77%
Aucune appartenance	49%	23%	23%
<b>Participation aux services religieux</b>			
Assiste hebdomadairement	60%	20%	21%
N'assiste pas hebdomadairement	54%	80%	79%
<b>Degré de croyance religieuse</b>			
Très croyant	54%	11%	12%
Pas très croyant	55%	89%	88%
<b>Revenu du ménage</b>			
Moins de 20 000 \$	38%	9%	11%
20 000 \$ à 39 999 \$	49%	24%	25%
40 000 \$ à 59 999 \$	53%	22%	23%
60 000 \$ à 99 999 \$	63%	29%	27%
100 000 \$ et plus	66%	15%	13%

## Motivations à donner

Les donateurs aux organismes de santé étaient sensiblement plus susceptibles que les non-donateurs aux organismes de santé de dire qu'ils donnaient parce qu'ils avaient été touchés personnellement par la cause appuyée par l'organisme ou qu'ils connaissaient

une personne touchée personnellement (76 % des donateurs aux organismes de santé vs 54 % des non-donateurs aux organismes de santé; voir la Figure 8). Ils étaient aussi beaucoup plus susceptibles de dire qu'ils donnaient parce qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à la collectivité (62 % vs 50 % de ceux qui ne donnaient pas aux organismes de santé), et parce qu'ils désiraient contribuer à une cause à laquelle ils croient personnellement (93 % vs 84 % de ceux qui ne donnaient pas aux organismes de santé). Les donateurs aux organismes de santé étaient moins susceptibles que les non-donateurs aux organismes de santé de mentionner une seule motivation : donner pour satisfaire des obligations ou des croyances religieuses (30 % vs 33 % des non-donateurs aux organismes de santé).

Figure 8 : Motivations à donner, donateurs et non-donateurs aux organismes de santé



## Obstacles à donner davantage

Les donateurs aux organismes de santé étaient remarquablement protégés de la plupart des obstacles à donner davantage. En fait, les donateurs aux organismes de santé étaient moins susceptibles que les non-donateurs aux organismes de santé de mentionner presque tous les obstacles (voir la Figure 9). La moitié seulement des donateurs aux organismes de santé, comparativement aux non-donateurs aux organismes de santé, ont dit qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils ne savaient pas où faire un don (7 % des donateurs aux organismes de santé vs 14 % des non-donateurs aux organismes de santé). De même, beaucoup moins de donateurs aux organismes de santé (12 %) ont dit qu'ils avaient de la difficulté à trouver une cause digne d'appui que les non-donateurs aux organismes de santé (22 %). La même chose s'applique à ceux qui ont dit qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils voulaient économiser de l'argent pour combler des besoins futurs (48 % des donateurs aux organismes de santé vs 57 % des non-donateurs aux organismes de santé) et à ceux qui préféraient utiliser leur argent à d'autres fins (44 % des donateurs aux organismes de santé vs 57 % des non-donateurs aux organismes de santé). Le seul obstacle qui s'est avéré plus important parmi les donateurs aux organismes de santé que parmi les non-donateurs aux organismes de santé était qu'ils n'aimaient pas la façon dont les demandes étaient faites (48 % des donateurs aux organismes de santé vs 44 % des non-donateurs aux organismes de santé).

Figure 9 : Obstacles à donner davantage, donateurs et non-donateurs aux organismes de santé

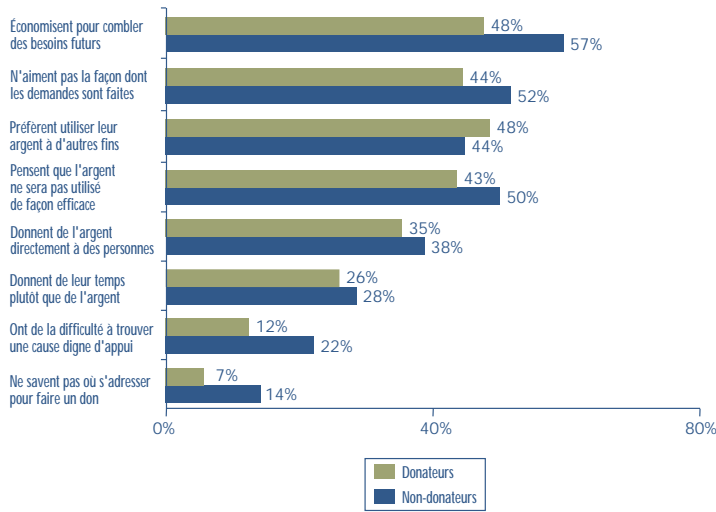
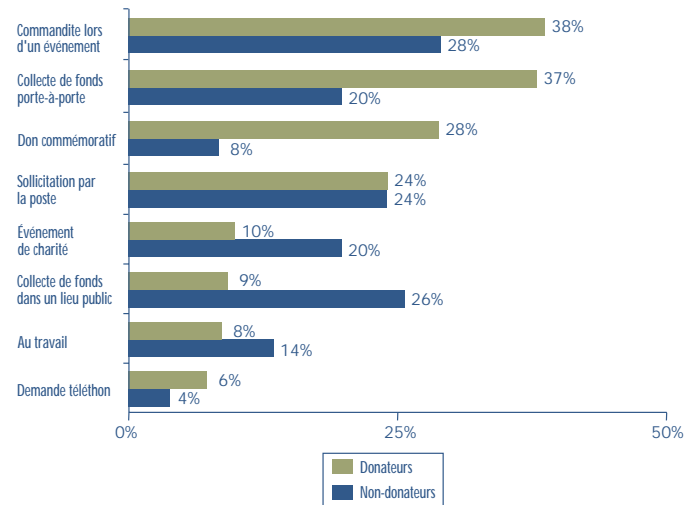


Figure 10 : Pourcentages des donateurs et des non-donateurs aux organismes de santé qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer



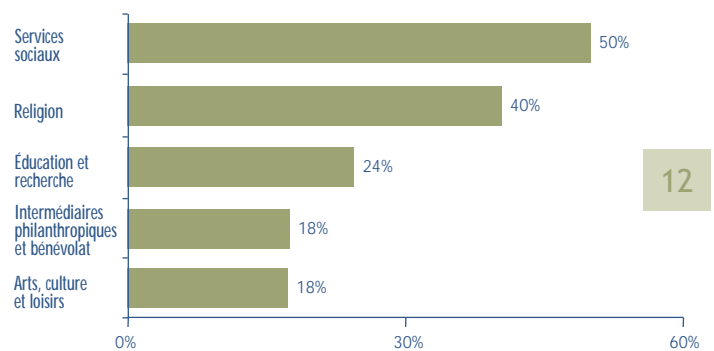
## Méthodes de faire des dons

Les organismes de santé ont reçu des dons par le truchement d'une variété de méthodes. Certaines méthodes étaient utilisées plus fréquemment que d'autres. Par exemple, les donateurs étaient les plus susceptibles de donner aux organismes de santé en commanditant un participant à un événement tel qu'un marchathon (38 % ont utilisé cette méthode) en réponse à une collecte de fonds porte-à-porte (37 %; voir la Figure 10). D'autres méthodes courantes de faire des dons aux organismes de santé comprenaient faire un don commémoratif (28 %) et en réponse à une sollicitation par la poste (24 %). Les donateurs aux organismes de santé étaient beaucoup plus susceptibles que les donateurs aux autres catégories d'organismes d'utiliser l'une de ces quatre méthodes pour faire un don (surtout faire un don commémoratif). Ils étaient moins susceptibles que les autres donateurs de démontrer leur appui en payant pour assister à un événement de charité, en donnant en réponse à une sollicitation dans un endroit public, tel qu'un centre commercial ou une intersection, ou en donnant par l'entremise de leur lieu de travail.

## Soutien pour d'autres catégories d'organismes

Une majorité écrasante (83 %) des donateurs aux organismes de santé ont aussi fait des dons à d'autres catégories d'organismes. La moitié (50 %) des donateurs aux organismes de santé ont également fait des dons aux organismes de services sociaux; 40 % en ont fait aux organismes religieux; 24 % aux organismes d'éducation et de recherche; et 18 % aux organismes d'arts, de culture et de loisirs ainsi qu'aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat (voir la Figure 11).

Figure 11. Pourcentage des donateurs aux organismes de santé qui ont fait des dons à d'autres catégories d'organismes



# Dons aux organismes de services sociaux

Les organismes de services sociaux comprennent des organismes qui ont fourni toute une gamme de services à tous les Canadiens ou à des groupes spécifiques de la population canadienne. Ces services vont des services à l'enfance et des garderies aux services aux personnes âgées, aux secours d'urgence (y compris la prévention des catastrophes et les secours à l'intérieur du Canada), le soutien et le maintien de revenu, et d'autres formes d'aide matérielle telles que la nourriture, les vêtements et le logement. Ils ne comprennent pas les services fournis à l'extérieur du Canada.

En termes d'appui, les organismes de services sociaux étaient au deuxième rang, derrière les organismes de santé, obtenant des dons de plus du tiers (38 %) des Canadiens. Les donateurs aux organismes de services sociaux ont contribué, en moyenne, 55 \$ chacun, pour un total de 503 millions de dollars ou 10 % de la valeur totale des dons faits en 2000.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** La probabilité de faire des dons aux organismes de services sociaux augmentait avec l'âge, pour atteindre un sommet chez les personnes âgées entre 35 et 44 ans, et a ensuite chuté quelque peu (voir le Tableau 5). Les Canadiens de 35 à 44 étaient les plus susceptibles de faire des dons aux organismes de services sociaux (43 %), suivis de près par les personnes de 45 à 54 ans (42 %). Les Canadiens de 15 à 24 ans étaient les moins susceptibles de donner aux organismes de services sociaux (27 %). La représentation des Canadiens de divers groupes d'âge parmi les donateurs aux organismes de services sociaux était, dans l'ensemble, semblable à leur représentation parmi tous les donateurs, bien que les jeunes donateurs étaient légèrement sous-représentés et que les donateurs plus âgés étaient légèrement surreprésentés parmi les donateurs aux organismes de services sociaux.

**État matrimonial.** Les Canadiens mariés ou vivant en union de fait étaient les plus susceptibles de donner aux organismes de services sociaux (41 %), tandis que les célibataires étaient les moins susceptibles de le faire (29 %; voir le Tableau 5). Les pourcentages des donateurs aux organismes de services sociaux, par état matrimonial, étaient pratiquement identiques aux pourcentages de tous les donateurs par état matrimonial.

**Niveau d'instruction.** La probabilité de donner aux organismes de services sociaux augmentait selon le niveau d'instruction, commençant à 29 % parmi ceux qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires pour s'élever à 45 % de ceux qui avaient un diplôme universitaire (voir le Tableau 5). Les Canadiens qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires constituaient un pourcentage plus petit des donateurs aux organismes de services sociaux que de l'ensemble des donateurs, représentant 23 % de tous les donateurs mais seulement 20 % des donateurs aux organismes de services sociaux. À l'opposé, ceux qui avaient un diplôme universitaire étaient quelque peu surreprésentés, constituant 18 % de tous les donateurs mais 20 % des donateurs aux organismes de services sociaux.

**Appartenance religieuse.** Indépendamment de la mesure de l'appartenance religieuse utilisée, les Canadiens plus croyants étaient plus susceptibles de donner aux organismes de services sociaux que les personnes moins croyantes. La plus grande différence était relative à l'appartenance à une tradition religieuse ou à un lieu de culte établis. Plus de 4 Canadiens sur 10 (41 %) avec une appartenance religieuse ont donné aux organismes de services sociaux, comparativement à 33 % de ceux sans appartenance religieuse (voir le Tableau 5). La représentation des Canadiens par appartenance religieuse parmi les donateurs aux organismes de services sociaux était, dans l'ensemble, semblable à leur représentation parmi tous les donateurs.

**Revenu du ménage.** Il n'est peut-être pas étonnant de noter que la probabilité de donner aux organismes de services sociaux augmentait en fonction du revenu du ménage (voir le Tableau 5). Les Canadiens dont le ménage avait des revenus de 100 000 \$ ou plus étaient les plus susceptibles de donner aux organismes de services sociaux (45 %), tandis que ceux dont les revenus étaient inférieurs à 20 000 \$ étaient les moins susceptibles de donner aux organismes de services sociaux (26 %). Les Canadiens dont le revenu du ménage se classait dans la catégorie la plus élevée constituaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes de services sociaux que de l'ensemble des donateurs, représentant 13 % de tous les donateurs mais 15 % des donateurs aux organismes de services sociaux. À l'opposé, ceux dont le revenu du ménage se classait dans la catégorie la plus faible étaient sous-représentés, constituant 11 % de tous les donateurs mais seulement 9 % des donateurs aux organismes de services sociaux.

**Tableau 5 : Dons aux organismes de services sociaux selon les caractéristiques personnelles et économiques**

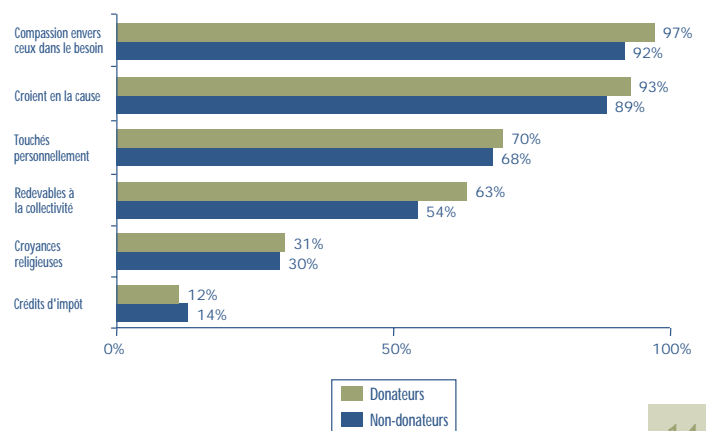
	% dons services sociaux	% donateurs services sociaux	% tous les donateurs
<b>Age</b>			
15 à 24 ans	27%	12%	14%
25 à 34 ans	35%	17%	17%
35 à 44 ans	43%	24%	24%
45 à 54 ans	42%	20%	19%
55 à 64 ans	41%	13%	12%
65 ans et plus	38%	15%	15%
<b>Sexe</b>			
Masculin	37%	48%	47%
Féminin	38%	52%	53%
<b>État matrimonial</b>			
Marié/Union de fait	41%	68%	66%
Célibataire	29%	20%	22%
Veuf/Veuve	38%	5%	5%
Séparé ou divorcé	36%	6%	6%
<b>Niveau d'instruction</b>			
Moins que dipl. d'études secondaires	29%	20%	23%
Diplôme d'études secondaires	38%	20%	20%
Études post-secondaires	40%	10%	9%
Diplôme d'études post-secondaires	41%	30%	30%
Diplôme universitaire	45%	20%	18%
<b>Statut de travail</b>			
Employé	40%	66%	66%
Temps plein (> 30 h)	40%	54%	54%
Temps partiel (< 30 h)	38%	12%	12%
Sans emploi	31%	3%	3%
Pas sur le marché du travail	35%	30%	31%
<b>Appartenance religieuse</b>			
Appartenance	41%	78%	77%
Aucune appartenance	33%	22%	23%
<b>Participation aux services religieux</b>			
Assiste hebdomadairement	43%	21%	21%
N'assiste pas hebdomadairement	38%	79%	79%
<b>Degré de croyance religieuse</b>			
Très croyant	41%	12%	12%
Pas très croyant	39%	88%	88%
<b>Revenu du ménage</b>			
Moins de 20 000 \$	26%	9%	11%
20 000 \$ à 39 999 \$	36%	25%	25%
40 000 \$ à 59 999 \$	38%	23%	23%
60 000 \$ à 99 999 \$	42%	28%	27%
100 000 \$ et plus	45%	15%	13%

## Motivations à donner

Les donateurs aux organismes de services sociaux étaient plus susceptibles que les non-donateurs aux organismes de services sociaux de dire qu'ils donnaient parce qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à la collectivité (63 % des

donateurs aux organismes de services sociaux vs 54 % des non-donateurs aux organismes de services sociaux; voir la Figure 12). Ils étaient également plus susceptibles d'être motivés par la compassion pour les personnes dans le besoin (97 % vs 92 % des non-donateurs aux organismes de services sociaux). Les donateurs aux organismes de services sociaux étaient plus susceptibles de donner parce qu'ils avaient été touchés personnellement par la cause appuyée par l'organisme ou qu'ils connaissaient une personne touchée personnellement (70 % vs 68 % des non-donateurs aux organismes de services sociaux). En règle générale, le degré de divergence entre les donateurs aux organismes de services sociaux et les non-donateurs aux organismes de services sociaux, pour les autres facteurs de motivation, était relativement semblable avec celui des donateurs qui appuyaient n'importe quelle catégorie d'organismes et les donateurs qui appuyaient d'autres catégories d'organismes.

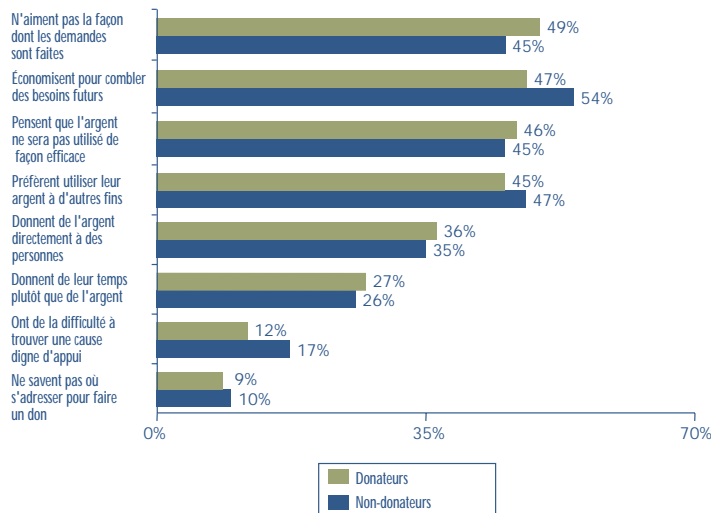
**Figure 12. Motivations à donner, donateurs et non-donateurs aux organismes de services sociaux**



## Obstacles à donner davantage

La gamme et l'importance des obstacles à donner davantage mentionnés par les personnes qui appuyaient les organismes de services sociaux étaient, dans l'ensemble, conformes à ce qui a été mentionné par les donateurs qui appuyaient d'autres catégories d'organismes. La seule différence importante était que les donateurs aux organismes de services sociaux étaient moins susceptibles que les donateurs à la plupart des autres catégories d'organismes de dire qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils désiraient économiser de l'argent pour combler des besoins futurs (47 % des donateurs aux organismes de services sociaux vs 54 % des non-donateurs aux organismes de services sociaux; voir la Figure 13).

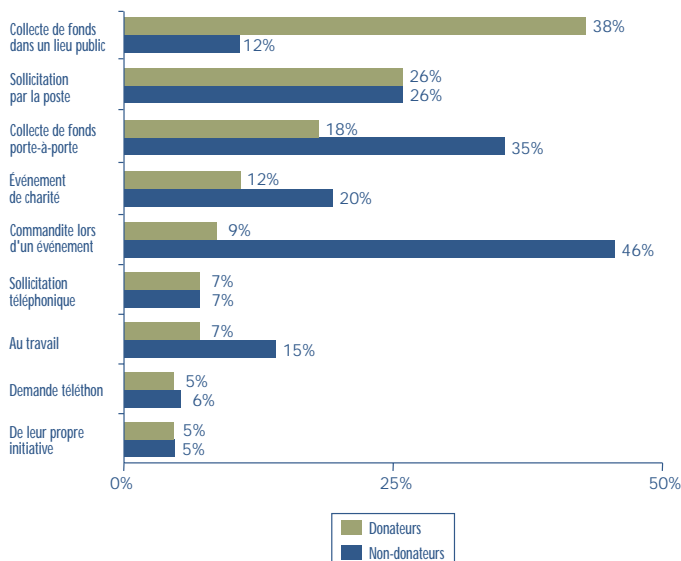
Figure 13 : Obstacles à donner davantage, donateurs et non-donateurs aux organismes de services sociaux



## Méthodes de faire des dons

Les donateurs aux organismes de services sociaux étaient les plus susceptibles de donner en réponse à une sollicitation dans un endroit public, tel qu'un centre commercial ou une intersection (38 %), ou en réponse à une sollicitation par la poste (26 %; voir la Figure 14). D'autres méthodes couramment utilisées étaient en réponse à une collecte de fonds porte-à-porte (18%) et en payant pour assister à un événement de charité (12 %). Les donateurs aux organismes de services sociaux étaient perceptiblement plus susceptibles que les non-donateurs aux organismes de services sociaux de donner en réponse à une sollicitation dans un endroit public, tel qu'un centre commercial ou une intersection ou en réponse à une sollicitation par la poste. Ils étaient beaucoup moins susceptibles de donner en commanditant un participant à un événement, comme un marathon (9 % des donateurs aux organismes de services sociaux vs 46 % des non-donateurs aux organismes de services sociaux).

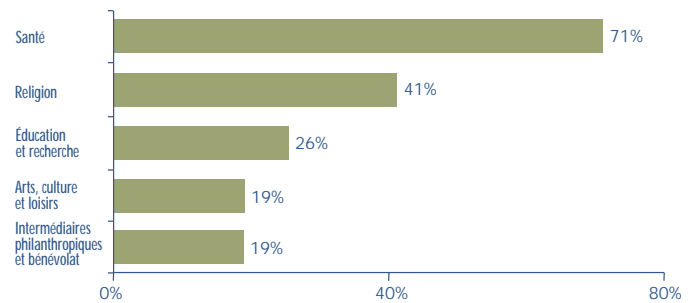
Figure 14 : Pourcentages des donateurs et des non-donateurs aux organismes de services sociaux qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer



## Soutien pour d'autres catégories d'organismes

Une majorité écrasante (90 %) des donateurs aux organismes de services sociaux ont aussi donné à d'autres catégories d'organismes (voir la Figure 15). Près des trois quarts (71 %) des donateurs aux organismes de services sociaux ont aussi donné aux organismes de santé; 41 % ont donné aux organismes religieux; 26 % aux organismes d'éducation et de recherche; 19 % aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat, ainsi qu'aux organismes d'arts, de culture et de loisirs.

Figure 15 : Pourcentage de donateurs aux organismes de services sociaux qui ont fait des dons à d'autres catégories d'organismes



# VI Dons aux organismes religieux

Les organismes religieux comprennent les congrégations religieuses, les associations de congrégations religieuses, les organismes qui existent principalement pour supporter les congrégations religieuses, et les organismes qui appuient ou qui font la promotion de croyances ou d'activités religieuses.

Les organismes religieux étaient appuyés par un bon nombre de personnes, obtenant des dons de 32 % des Canadiens. Les donateurs aux organismes religieux ont contribué, en moyenne, 310 \$ chacun, ce qui représente de loin le montant moyen le plus élevé donné à une catégorie d'organismes, pour un total de 2,4 milliards de dollars ou près de la moitié (49 %) de la valeur totale des dons faits en 2000.

Comme nous verrons plus loin, les donateurs aux organismes religieux étaient différents des donateurs aux autres catégories d'organismes parce qu'ils étaient beaucoup plus motivés par leur sentiment d'obligation religieuse et qu'ils allouaient des pourcentages élevés de leurs dons totaux à des organismes religieux plutôt qu'à des organismes laïques.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** La probabilité de donner aux organismes religieux augmentait régulièrement avec l'âge (voir le Tableau 6). Les Canadiens de 15 à 24 ans étaient les moins susceptibles de donner aux organismes religieux (21 %), tandis que les personnes âgées de 65 ans et plus étaient les plus susceptibles de le faire (45 %). Les Canadiens de moins de 55 ans représentaient des pourcentages plus faibles de donateurs à des organismes religieux que de l'ensemble des donateurs, tandis que les personnes de 55 ans et plus étaient surreprésentées. Par exemple, les personnes de 65 ans et plus représentaient 15 % de tous les donateurs, et 21 % des donateurs aux organismes religieux.

**Sexe.** Les femmes étaient quelque peu plus susceptibles que les hommes de donner aux organismes religieux (34 % vs 29 % respectivement; voir le Tableau 6), et elles étaient quelque peu surreprésentées, constituant 53 % de tous les donateurs mais 55 % des donateurs aux organismes religieux.

**État matrimonial.** Les Canadiens veufs ou veuves étaient les plus susceptibles de donner aux organismes religieux (46 %), tandis que les célibataires étaient les moins susceptibles

de le faire (22 %; voir le Tableau 6). Les veufs et les veuves représentaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes religieux que de l'ensemble des donateurs, constituant 5 % de tous les donateurs mais 8 % des donateurs aux organismes religieux. Cela s'appliquait aussi aux Canadiens mariés ou vivant en union de fait, qui constituaient 66 % de tous les donateurs mais 69 % des donateurs aux organismes religieux. Cela peut être, du moins en partie, un facteur de l'âge – les Canadiens veufs et veuves, et dans une plus faible mesure les Canadiens mariés, sont susceptibles d'être plus âgés que les célibataires, et les personnes âgées ont tendance à être plus actives au sein d'un organisme religieux que les personnes plus jeunes.

**Niveau d'instruction.** La probabilité de donner aux organismes religieux était relativement constante parmi ceux qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires, avec une moyenne de 28 à 29 %, mais était perceptiblement plus élevée parmi les personnes ayant un niveau d'instruction plus élevé – 35 % parmi ceux qui avaient un diplôme d'études secondaires et 38 % parmi ceux qui avaient un diplôme universitaire (voir le Tableau 6). Les Canadiens détenant un diplôme universitaire représentaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes religieux que de l'ensemble des donateurs, constituant 18 % de tous les donateurs mais 20 % des donateurs aux organismes religieux, comme ceux qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires, qui constituaient 23 % de tous les donateurs mais 25 % des donateurs aux organismes religieux.

**Statut de travail.** Les Canadiens qui n'étaient pas sur le marché du travail étaient les plus susceptibles de donner aux organismes religieux (37 %), tandis que les chômeurs étaient les moins susceptibles de le faire (21 %; voir le Tableau 6). Les Canadiens qui travaillaient se retrouvaient entre ces deux extrêmes (30 %). Les Canadiens qui n'étaient pas sur le marché du travail étaient surreprésentés, constituant un peu moins du tiers de tous les donateurs (31 %), mais 38 % des donateurs aux organismes religieux. Cela peut être partiellement dû à l'âge, les veufs et les veuves tendant à être plus âgés et les personnes plus âgées tendant à être plus croyantes. À l'opposé, les travailleurs étaient sous-représentés, constituant 66 % de tous les donateurs mais seulement 59 % des donateurs aux organismes religieux.

Tableau 6 : Les dons aux organismes religieux selon les caractéristiques personnelles et économiques			
	% dons religion	% donateurs religion	% tous les donateurs
<b>Âge</b>			
15 à 24 ans	21%	11%	14%
25 à 34 ans	26%	15%	17%
35 à 44 ans	33%	22%	24%
45 à 54 ans	33%	18%	19%
55 à 64 ans	37%	13%	12%
65 ans et plus	45%	21%	15%
<b>Sex</b>			
Masculin	29%	45%	47%
Féminin	34%	55%	53%
<b>État matrimonial</b>			
Marié/Union de fait	36%	69%	66%
Célibataire	22%	18%	22%
Veuf/Veuve	46%	8%	5%
Séparé ou divorcé	26%	5%	6%
<b>Niveau d'instruction</b>			
Moins que dipl. d'études secondaires	29%	25%	23%
Diplôme d'études secondaires	28%	17%	20%
Études post-secondaires	28%	8%	9%
Diplôme d'études post-secondaires	35%	31%	30%
Diplôme universitaire	38%	20%	18%
<b>Statut de travail</b>			
Employé	30%	59%	66%
Temps plein (>30 h)	30%	48%	54%
Temps partiel (< 30 h)	30%	12%	12%
Sans emploi	21%	3%	3%
Pas sur le marché du travail	37%	38%	31%
<b>Appartenance religieuse</b>			
Appartenance	42%	94%	77%
Aucune appartenance	7%	6%	23%
<b>Participation aux services religieux</b>			
Assiste hebdomadairement	73%	41%	21%
N'assiste pas hebdomadairement	24%	59%	79%
<b>Degré de croyance religieuse</b>			
Très croyant	60%	21%	12%
Pas très croyant	29%	79%	88%
<b>Revenu du ménage</b>			
Moins de 20 000 \$	28%	11%	11%
20 000 \$ à 39 999 \$	32%	26%	25%
40 000 \$ à 59 999 \$	31%	22%	23%
60 000 \$ à 99 999 \$	34%	27%	27%
100 000 \$ et plus	36%	14%	13%

**Appartenance religieuse.** Comme l'on pouvait s'y attendre, indépendamment de la mesure de l'appartenance religieuse utilisée, les Canadiens plus croyants étaient beaucoup plus susceptibles de donner aux organismes religieux que les personnes moins croyantes. L'exemple le plus frappant de cela est relatif à l'appartenance à une tradition religieuse établie. Les Canadiens avec une affiliation religieuse étaient six fois plus susceptibles de donner aux organismes religieux que les personnes sans affiliation (42 % vs 7 % respectivement; voir le Tableau 6). Des tendances semblables, quoique moins prononcées, étaient visibles avec les autres mesures de l'appartenance religieuse. Il n'est donc pas étonnant que les Canadiens plus croyants formaient des pourcentages plus élevés

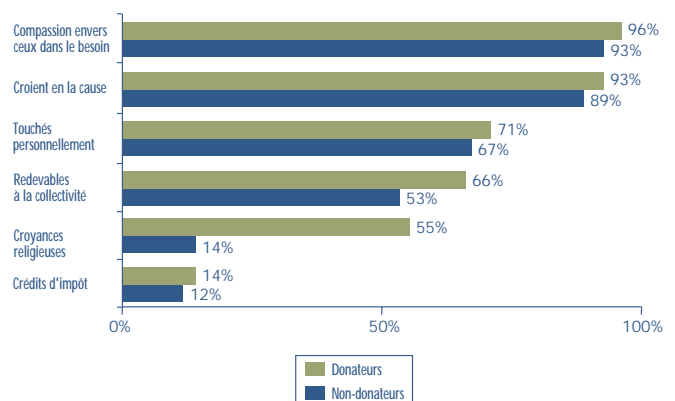
des donateurs aux organismes religieux que de l'ensemble des donateurs. Par exemple, ceux qui assistaient à des services religieux hebdomadaires constituaient généralement 21 % de tous les donateurs mais 41 % des donateurs aux organismes religieux. Des tendances semblables, quoique moins prononcées, étaient visibles avec les autres mesures de l'appartenance religieuse.

**Revenu du ménage.** La probabilité de donner aux organismes religieux tendait à augmenter avec le revenu du ménage. Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de moins de 20 000 \$ étaient les moins susceptibles de donner aux organismes religieux (28 %), tandis que les personnes avec des revenus de 100 000 \$ ou plus étaient les plus susceptibles de le faire (36 %). La représentation des Canadiens, en fonction du revenu du ménage, parmi les donateurs aux organismes religieux était, dans l'ensemble, semblable à leur représentation parmi tous les donateurs.

## Motivations à donner

Il n'est peut-être pas étonnant que les obligations ou les croyances religieuses étaient un facteur de motivation beaucoup plus puissant pour les donateurs aux organismes religieux qu'aux non-donneurs aux organismes religieux. Plus de la moitié (55 %) des donateurs aux organismes religieux avaient mentionné cette motivation, comparativement à 14 % des non-donneurs aux organismes religieux (voir la Figure 16). Les donateurs aux organismes religieux étaient également quelque peu plus susceptibles que les donateurs aux autres catégories d'organismes de dire qu'ils donnaient parce qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à la collectivité (66 % vs 53 % des non-donneurs aux organismes religieux). En règle générale, l'importance relative des autres motivations à donner était aussi importante pour les donateurs aux organismes religieux que pour les personnes qui appuyaient les autres catégories d'organismes.

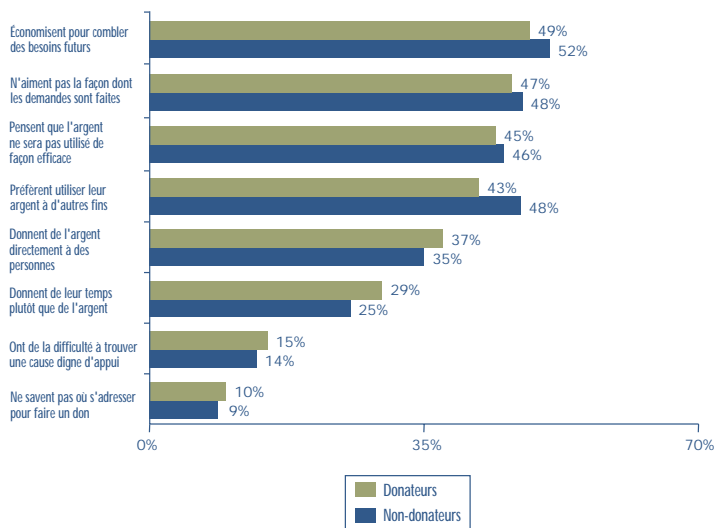
Figure 16 : Motivations à donner, donateurs et non-donneurs aux organismes religieux



## Obstacles à donner davantage

Contrairement aux donateurs à presque toutes les autres catégories d'organismes, les donateurs aux organismes religieux étaient plus susceptibles et non moins susceptibles de dire qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils avaient de la difficulté à trouver une cause digne d'appui (15 % des donateurs aux organismes religieux vs 14 % des non-donneurs aux organismes religieux; voir la Figure 17) et parce qu'ils ne savaient pas où s'adresser pour faire un don (10 % vs 9 % des non-donneurs aux organismes religieux).<sup>4</sup> Dans l'ensemble, les effets des autres obstacles étaient semblables à ceux que l'on retrouvait pour les autres catégories d'organismes.

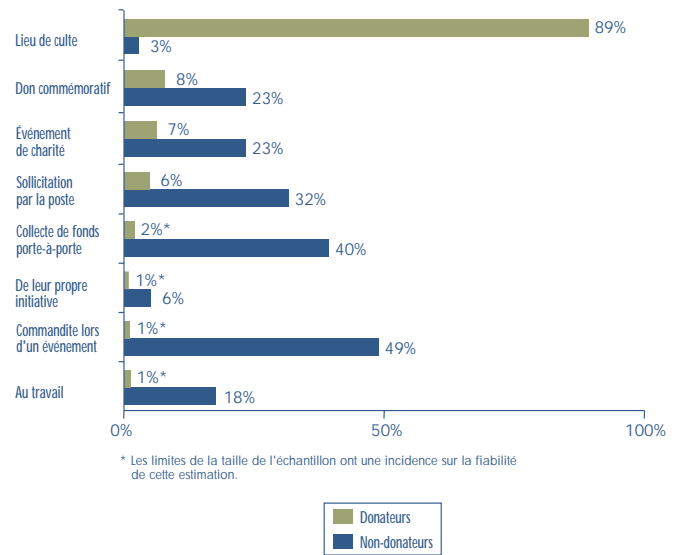
Figure 17. Obstacles à donner davantage, donateurs et non-donneurs aux organismes religieux



## Méthodes de faire des dons

Il n'est peut-être pas étonnant de constater que presque 9 sur 10 (89 %) des donateurs aux organismes religieux ont fait des dons par l'entremise d'un lieu de culte. Seulement 3 % des donateurs à d'autres catégories d'organismes ont utilisé cette méthode pour faire des dons. Des nombres beaucoup plus faibles de donateurs aux organismes religieux ont utilisé d'autres méthodes pour faire des dons. Huit pour cent ont fait un don en souvenir de quelqu'un, en payant pour assister à un événement de charité (7 %), ou en réponse à une sollicitation par la poste (6 %). Seulement 2 %<sup>5</sup> des donateurs aux organismes religieux ont donné en réponse à une collecte de fonds porte-à-porte, comparativement à 40 % des donateurs à d'autres catégories d'organismes.

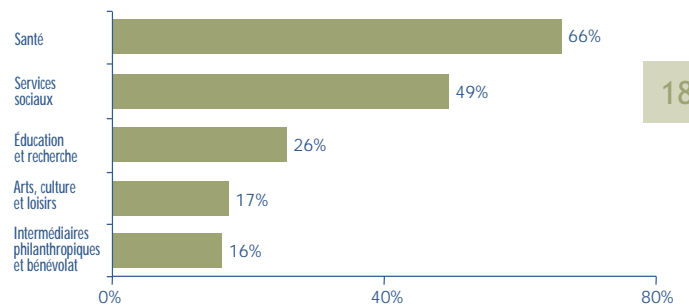
Figure 18 : Pourcentages des donateurs et des non-donneurs aux organismes religieux qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer



## Soutien pour d'autres catégories d'organismes

Une majorité écrasante (86 %) des donateurs aux organismes religieux ont aussi fait des dons à d'autres catégories d'organismes. Les deux tiers (66 %) ont aussi fait des dons aux organismes de santé. Près de la moitié (49 %) ont aussi fait des dons aux organismes de services sociaux; un peu plus du quart (26 %) ont appuyé des organismes d'éducation et de recherche; 17 % ont donné aux organismes d'arts, de culture et de loisirs; et 16 % ont donné aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat.

Figure 19 : Pourcentage des donateurs aux organismes religieux qui ont fait des dons à d'autres catégories d'organismes



<sup>4</sup> Le seul autre cas où l'on retrouvait cette tendance avec ces deux obstacles était avec les organismes de catégorie « Autre » (organismes qui ne pouvaient être assignés à une catégorie exacte); 17 % des donateurs aux organismes de catégorie « Autre », mais 15 % des autres donateurs, ont dit qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils avaient de la difficulté à trouver une cause digne d'appui.

<sup>5</sup> \* La taille de l'échantillon affecte la fiabilité de cette estimation.

# Dons aux organismes d'éducation et de recherche

Les organismes d'éducation et de recherche comprennent les institutions consacrées à l'éducation primaire, secondaire et postsecondaire, ainsi que les écoles professionnelles et techniques et les programmes d'éducation permanente. Ils comprennent aussi la recherche dans les sciences naturelles, physiques et sociales, et particulièrement la recherche médicale, qui ne fait pas partie de la catégorie des organismes de santé. Il faut aussi noter que la garde d'enfants fait partie de la catégorie des services sociaux et non de la recherche et de l'éducation.

Les organismes d'éducation et de recherche ont obtenu l'appui du cinquième environ des Canadiens (19 %). Les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche ont donné, en moyenne, 33 \$ chacun, pour un total de 152 millions de dollars, ou 3 % de la valeur totale des dons faits en 2000.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** La probabilité de faire des dons aux organismes d'éducation et de recherche était la plus élevée parmi les Canadiens d'âge moyen et d'âge moyen avancé (voir le Tableau 7). Les personnes âgées de 35 à 44 ans étaient les plus susceptibles de faire des dons aux organismes d'éducation et de recherche (24 %), suivies par les personnes de 45 à 54 ans (21 %), et de 55 à 64 ans (20 %). Cela est peut-être parce que les Canadiens faisant partie de ces groupes d'âge sont les plus susceptibles d'avoir des enfants qui fréquentent l'école – dans les écoles publiques ou privées ou des institutions postsecondaires. Les Canadiens aux deux extrémités étaient les moins susceptibles d'appuyer les organismes d'éducation et de recherche (15 % des personnes âgées de 65 ans et plus, et 12 % des personnes de 15 et 24 ans). Les Canadiens d'âge moyen constituaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche que de l'ensemble des donateurs. Par exemple, les personnes âgées entre 35 et 44 ans représentaient 24 % de tous les donateurs, mais 27 % des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche.

**Sexe.** Les femmes étaient quelque peu plus susceptibles que les hommes de faire des dons aux organismes d'éducation et de recherche (20 % des femmes vs 17 % des hommes; voir le Tableau 7), et étaient quelque peu surreprésentées.

**État matrimonial.** Les Canadiens mariés ou vivant en union de fait (et qui étaient généralement plus susceptibles d'avoir des enfants d'âge scolaire) étaient les plus susceptibles de donner aux organismes d'éducation et de recherche (21 %; voir le Tableau 7). Les veufs et les veuves étaient les moins susceptibles d'appuyer les organismes d'éducation et de recherche (13 %), suivis des célibataires (14 %). Les Canadiens mariés formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche que de l'ensemble des donateurs, constituant 66 % de tous les donateurs et 71 % des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche.

**Niveau d'instruction.** La probabilité de donner aux organismes d'éducation et de recherche augmentait régulièrement avec le niveau d'instruction, commençant à 12 % des Canadiens qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires, jusqu'à 25 % de ceux qui avaient un diplôme universitaire (voir le Tableau 7). Les Canadiens possédant des niveaux plus élevés d'instruction formelle formaient des pourcentages plus élevés des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche que de l'ensemble des donateurs. Par exemple, ceux qui avaient un diplôme universitaire constituaient 18 % de tous les donateurs, et 22 % des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche.

**Appartenance religieuse.** Selon la plupart des mesures de l'appartenance religieuse, les Canadiens plus croyants étaient légèrement plus susceptibles de donner aux organismes d'éducation et de recherche que les personnes moins religieuses. Dans l'ensemble, la représentation des Canadiens avec divers degrés d'appartenance religieuse parmi les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche était semblable à leur représentation parmi tous les donateurs.

**Tableau 7 : Les dons aux organismes d'éducation et de recherche selon les caractéristiques personnelles et économiques**

	% dons recherche et éducation	% donateurs recherche et d'éducation	% tous les donateurs
<b>Âge</b>			
15 à 24 ans	12%	10%	14%
25 à 34 ans	19%	18%	17%
35 à 44 ans	24%	27%	24%
45 à 54 ans	21%	20%	19%
55 à 64 ans	20%	12%	12%
65 ans et plus	15%	12%	15%
<b>Sexe</b>			
Masculin	17%	45%	47%
Féminin	20%	55%	53%
<b>État matrimonial</b>			
Marié/Union de fait	21%	71%	66%
Célibataire	14%	19%	22%
Veuf/Veuve	13%*	4%*	5%
Séparé ou divorcé	17%	6%	6%
<b>Niveau d'instruction</b>			
Moins que dipl. d'études secondaires	12%	18%	23%
Diplôme d'études secondaires	17%	18%	20%
Études post-secondaires	19%	9%	9%
Diplôme d'études post-secondaires	22%	33%	30%
Diplôme universitaire	25%	22%	18%
<b>Statut de travail</b>			
Employé	21%	70%	66%
Temps plein (> 30 h)	21%	58%	54%
Temps partiel (< 30 h)	18%	12%	12%
Sans emploi	14%*	3%*	3%
Pas sur le marché du travail	15%	27%	31%
<b>Appartenance religieuse</b>			
Appartenance	20%	77%	77%
Aucune appartenance	17%	23%	23%
<b>Participation aux services religieux</b>			
Assiste hebdomadairement	21%	21%	21%
N'assiste pas hebdomadairement	19%	79%	79%
<b>Degré de croyance religieuse</b>			
Très croyant	20%	12%	12%
Pas très croyant	19%	88%	88%
<b>Revenu du ménage</b>			
Moins de 20 000 \$	10%	7%	11%
20 000 \$ à 39 999 \$	16%	23%	25%
40 000 \$ à 59 999 \$	19%	23%	23%
60 000 \$ à 99 999 \$	22%	30%	27%
100 000 \$ et plus	25%	16%	13%

\*Les contraintes de taille de l'échantillon affectent la fiabilité de cette estimation.

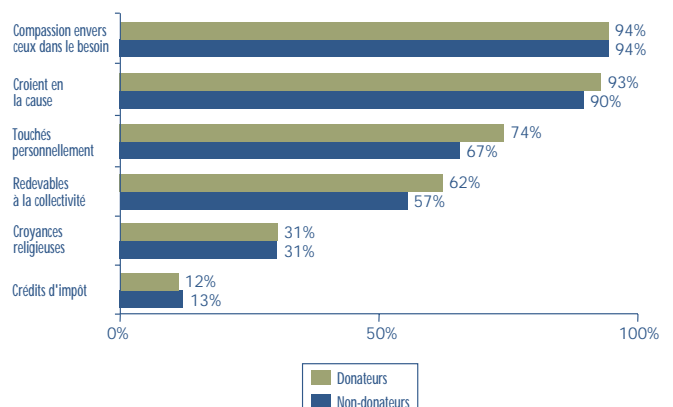
**Revenu du ménage.** Comme c'est le cas avec les dons faits à de nombreuses autres catégories d'organismes, la probabilité de donner à des organismes d'éducation et de recherche augmentait avec le revenu du ménage (voir le Tableau 7).

Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus étaient les plus susceptibles de donner aux organismes d'éducation et de recherche (25 %), tandis que ceux avec des revenus inférieurs à 20 000 \$ étaient les moins susceptibles de le faire (10 %). Les personnes dont les revenus étaient plus élevés constituaient des pourcentages exagérément élevés des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche. Par exemple, les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus constituaient 13 % de tous les donateurs et 16 % des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche.

## Motivations à donner

L'importance relative des diverses motivations à donner parmi les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche était, dans l'ensemble, semblable à celle des donateurs aux autres catégories d'organismes (voir la Figure 20). La seule différence importante était relativement au sentiment d'être redevable à la collectivité. Près du tiers (62 %) des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche ont mentionné cette motivation, comparativement à 57 % des non-donateurs aux organismes d'éducation et de recherche. Cependant, comme les donateurs à une catégorie donnée d'organismes étaient beaucoup plus susceptibles de mentionner cette motivation (62 % vs 50 % des donateurs à toutes les autres catégories d'organismes; voir la Figure 4), cela signifie que cette motivation était moins importante pour les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche que pour les donateurs aux autres catégories d'organismes.

**Figure 20 : Motivations à donner, donateurs et non-donateurs aux organismes d'éducation et de recherche**



## Obstacles à donner davantage

L'importance relative de divers obstacles à donner davantage parmi les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche était, dans l'ensemble, semblable à celle parmi les donateurs aux autres catégories d'organismes (voir la Figure 21). La seule différence majeure était que, comme les donateurs aux organismes de services sociaux et aux organismes d'arts, de culture et de loisirs, les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche étaient quelque peu plus susceptibles de dire qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils croyaient que leur argent ne serait pas utilisé de façon efficace (47 % des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche vs 45 % des non-donneurs aux organismes d'éducation et de recherche).

Figure 21 : Obstacles à donner davantage, donateurs et non-donneurs aux organismes d'éducation et de recherche

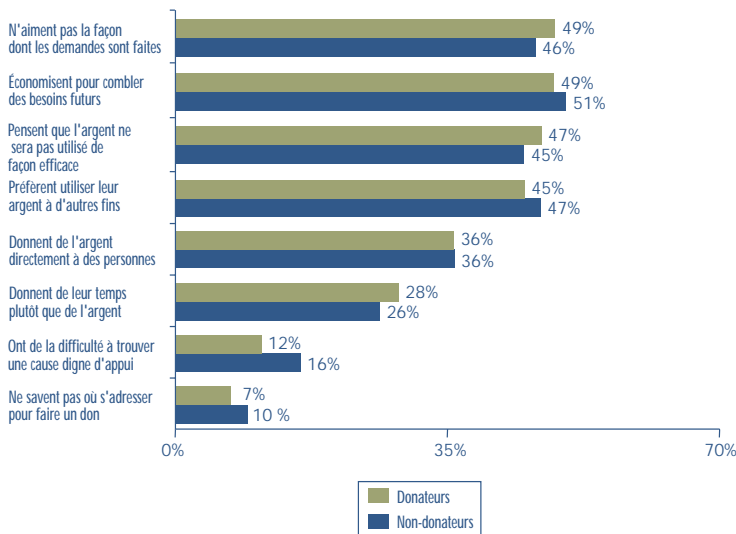
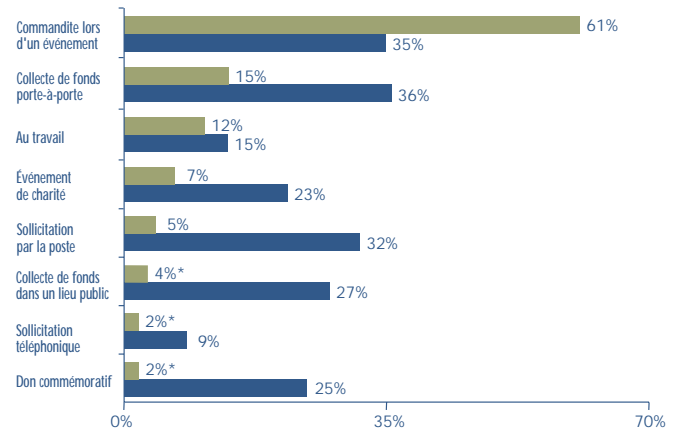


Figure 22 : Pourcentages des donateurs et des non-donneurs aux organismes d'éducation et de recherche qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer



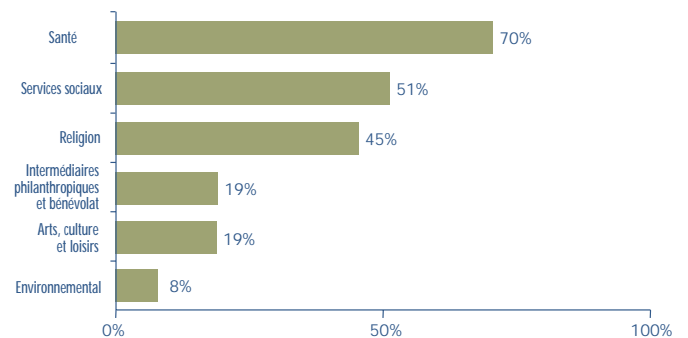
\* Les limites de la taille de l'échantillon ont une incidence sur la fiabilité de cette estimation.

Donateurs  
Non-Donateurs

## Soutien pour d'autres catégories d'organismes

Une majorité écrasante (93 %) des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche ont aussi fait des dons à d'autres catégories d'organismes. Plus des deux tiers (70 %) ont également contribué aux organismes de santé, plus de la moitié (51 %) ont donné aux organismes de services sociaux, 45 % ont appuyé les organismes religieux, et 19 % ont donné aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat ainsi qu'aux organismes d'arts, de culture et de loisirs.

Figure 23 : Pourcentage des donateurs aux organismes d'éducation et de recherche qui ont contribué à d'autres catégories d'organismes



## Méthodes de faire des dons

Les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche étaient beaucoup plus susceptibles de donner en commanditant un participant à un événement, comme un marchathon, que d'utiliser toute autre méthode (61 %; voir la Figure 22). Seulement 35 % des donateurs à d'autres catégories d'organismes ont utilisé cette méthode. D'autres méthodes utilisées relativement fréquemment par les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche étaient en réponse à une collecte de fonds porte-à-porte (15 %) et donner dans leur lieu de travail (12 %). Ces deux dernières méthodes étaient perceptiblement moins courantes parmi les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche que parmi les donateurs aux autres catégories d'organismes. Les donateurs aux organismes d'éducation et de recherche étaient moins susceptibles que les autres donateurs de faire un don en souvenir de quelqu'un, en réponse à une sollicitation dans un endroit public.

# Dons aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat

Les intermédiaires philanthropiques et les organismes de promotion du bénévolat comprennent des organismes, tels que des fondations publiques et privées, qui existent principalement pour distribuer des subventions, ainsi que des organismes qui font la promotion du bénévolat et/ou qui appuient le bénévolat. Ils comprennent aussi les loteries et les organismes de collecte de fonds collectifs ou fédérés qui soutiennent leurs membres (par ex., Centraide).

Les intermédiaires philanthropiques et organismes de promotion du bénévolat ont reçu des dons de 14 % des Canadiens. Les donateurs aux ces organismes ont contribué, en moyenne, 104 \$ chacun, pour un total de 363 millions de dollars, ou 7 % de la valeur totale de tous les dons faits en 2000.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** Les Canadiens âgés entre 35 et 54 ans étaient les plus susceptibles de donner aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat (« organisations philanthropiques »). Une personne sur cinq (20 %) dans ce groupe d'âge ont donné aux organisations philanthropiques (voir le Tableau 8). Les Canadiens aux deux extrémités des groupes d'âge étaient les moins susceptibles de le faire (5 % des personnes de 65 ans et plus et 7% des personnes de 15 à 24 ans). Les Canadiens de 35 à 44 ans formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organisations philanthropiques que de l'ensemble des donateurs, constituant 24 % de tous les donateurs et 31 % des donateurs aux organisations philanthropiques. À l'opposé, les personnes âgées de 65 ans et plus étaient perceptiblement sous-représentées, constituant 15 % de tous les donateurs mais seulement 5 % des donateurs aux organisations philanthropiques.

**Sexe.** Les hommes et les femmes étaient également susceptibles de donner aux organisations philanthropiques (14 % des deux sexes) et étaient représentés parmi les donateurs aux organisations philanthropiques dans les proportions auxquelles l'on s'attendrait, étant donné leur représentation parmi l'ensemble des donateurs.

**État matrimonial.** Les Canadiens mariés ou vivant en union de fait, ou qui étaient séparés ou divorcés, étaient les plus susceptibles de donner aux organisations philanthropiques (16 % des deux groupes; voir le Tableau 8). Les Canadiens veufs ou veuves étaient les moins susceptibles d'appuyer les organisations philanthropiques (5 %\*), tandis que les célibataires se retrouvaient entre ces deux extrêmes (12 %). Les Canadiens mariés formaient un pourcentage quelque peu plus élevé des donateurs aux organisations philanthropiques que de l'ensemble des donateurs, constituant 66 % de tous les donateurs et 69 % des donateurs aux organisations philanthropiques. Les veufs et les veuves étaient sous-représentés, constituant 5 % de tous les donateurs mais seulement 2 %\* des donateurs aux organisations philanthropiques.

**Niveau d'instruction.** La probabilité de donner aux organisations philanthropiques augmentait avec le niveau d'instruction, à partir de 6 % des Canadiens qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires, jusqu'à 27 % de ceux qui avaient un diplôme universitaire (voir le Tableau 8). Les Canadiens qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires constituaient un pourcentage plus petit des donateurs aux organisations philanthropiques que de l'ensemble des donateurs, représentant 23 % de tous les donateurs mais seulement 12 % des donateurs aux organisations philanthropiques. À l'opposé, les Canadiens détenant un diplôme universitaire étaient surreprésentés, constituant 18 % de tous les donateurs et 31 % des donateurs aux organisations philanthropiques.

**Statut de travail.** Les Canadiens qui travaillaient à plein temps étaient les plus susceptibles de donner aux organisations philanthropiques (21 %), tandis que ceux qui n'étaient pas sur le marché du travail étaient les moins susceptibles de le faire (6 %; voir le Tableau 8). Les Canadiens qui travaillaient à plein temps étaient essentiels aux organisations philanthropiques, constituant 66 % de tous les donateurs et 86 % des donateurs aux organisations philanthropiques. À l'opposé, ceux qui n'étaient pas sur le marché du travail constituaient 31 % de tous les donateurs, mais seulement 13 % des donateurs aux organisations philanthropiques.

**Tableau 8 : Dons aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat, selon les caractéristiques personnelles et économiques**

	% dons philanthropie	% donateurs philanthropie	% tous les donateurs
<b>Âge</b>			
15 à 24 ans	7%	9%	14%
25 à 34 ans	15%	18%	17%
35 à 44 ans	20%	31%	24%
45 à 54 ans	20%	25%	19%
55 à 64 ans	14%	12%	12%
65 ans et plus	5%	5%	15%
<b>Sexe</b>			
Masculin	14%	49%	47%
Féminin	14%	51%	53%
<b>État matrimonial</b>			
Marié/Union de fait	16%	69%	66%
Célibataire	12%	21%	22%
Veuf/Veuve	5%*	2%*	5%
Séparé ou divorcé	16%	7%	6%
<b>Niveau d'instruction</b>			
Moins que dipl. d'études secondaires	6%	12%	23%
Diplôme d'études secondaires	12%	17%	20%
Études post-secondaires	14%	9%	9%
Diplôme d'études post-secondaires	16%	31%	30%
Diplôme universitaire	27%	31%	18%
<b>Statut de travail</b>			
Employé	19%	86%	66%
Temps plein (> 30 h)	21%	74%	54%
Temps partiel (< 30 h)	13%	12%	12%
Sans emploi	---	---	3%
Pas sur le marché du travail	6%	13%	31%
<b>Appartenance religieuse</b>			
Appartenance	15%	77%	77%
Aucune appartenance	13%	23%	23%
<b>Participation aux services religieux</b>			
Assiste hebdomadairement	12%	16%	21%
N'assiste pas hebdomadairement	15%	84%	79%
<b>Degré de croyance religieuse</b>			
Très croyant	12%	9%	12%
Pas très croyant	15%	91%	88%
<b>Revenu du ménage</b>			
Moins de 20 000 \$	4%*	4%*	11%
20 000 \$ à 39 999 \$	8%	15%	25%
40 000 \$ à 59 999 \$	15%	24%	23%
60 000 \$ à 99 999 \$	20%	35%	27%
100 000 \$ et plus	25%	22%	13%

\*Les contraintes de taille de l'échantillon affectent la fiabilité de cette estimation.  
 --Nombre trop faible pour pouvoir être reporté.

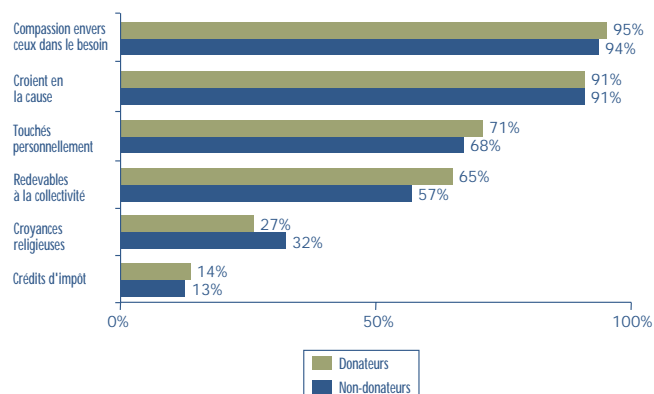
**Appartenance religieuse.** Contrairement à ce que l'on voit pour de nombreuses autres catégories d'organismes, selon deux mesures d'appartenance religieuse, les Canadiens plus croyants étaient moins susceptibles de faire des dons aux organisations philanthropiques. Près d'un Canadien sur sept (15 %) qui n'assistaient pas à des services religieux hebdomadaires et qui ne se considéraient pas comme étant très croyants ont fait des dons aux organisations philanthropiques, comparativement à seulement 12 % de ceux qui assistaient à des services religieux hebdomadaires et qui se considéraient comme étant très croyants (voir le Tableau 8). Les personnes moins croyantes étaient surreprésentées parmi les donateurs aux organisations philanthropiques, étant donné leur représentation dans l'ensemble des donateurs.

**Revenu du ménage.** La probabilité de faire des dons aux organisations philanthropiques augmentait avec le revenu du ménage (voir le Tableau 8). Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de moins de 20 000 \$ étaient les moins susceptibles de donner aux organisations philanthropiques (4 %\*), tandis que les personnes avec des revenus de 100 000 \$ ou plus étaient les plus susceptibles de le faire (25 %). Il n'est peut-être pas étonnant de constater que les Canadiens dont les ménages avaient des revenus plus élevés formaient un plus grand nombre des donateurs aux organisations philanthropiques que de l'ensemble des donateurs, tandis que ceux avec des revenus plus faibles étaient sous-représentés.

## Motivations à donner

Il est intéressant de noter que les donateurs aux organisations philanthropiques étaient différents des donateurs aux autres catégories d'organismes car ils étaient moins susceptibles d'être motivés par un certain nombre de facteurs. Ils étaient moins susceptibles que les non-donateurs aux organisations philanthropiques de mentionner les obligations ou les croyances religieuses comme motivation à donner, et, de plus, cette motivation était corrélée *négativement* avec l'appui aux organisations philanthropiques – 27 % des donateurs aux organisations philanthropiques ont mentionné cette motivation, comparativement à 32 % des non-donateurs aux organisations philanthropiques (voir la Figure 24). Les donateurs aux organisations philanthropiques étaient plus susceptibles que les non-donateurs aux organisations philanthropiques de dire qu'ils avaient donné parce qu'ils avaient été touchés personnellement par la cause appuyée par l'organisme ou qu'ils connaissaient une personne touchée personnellement. Près des trois quarts (71 %) des donateurs aux organisations philanthropiques ont mentionné cette motivation, comparativement à 68 % des non-donateurs aux organisations philanthropiques. Cependant, parce que les donateurs qui avaient appuyé n'importe quelle catégorie d'organismes étaient encore plus susceptibles de mentionner cette motivation (73 % vs 68 % des donateurs à toutes les autres catégories d'organismes; voir la Figure 4), cela signifie que cette motivation était moins importante pour les donateurs aux organisations philanthropiques que pour les donateurs aux autres catégories d'organismes.

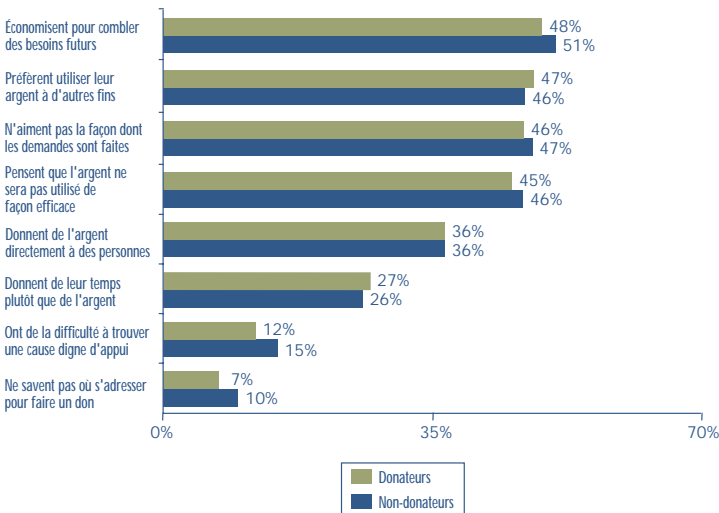
**Figure 24 : Motivations à donner, donateurs et non-donateurs aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat**



## Obstacles à donner davantage

Les donateurs aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat semblaient réagir face à la plupart des obstacles de façon très semblable aux personnes qui appuyaient d'autres catégories d'organismes. La seule exception était que les donateurs aux organisations philanthropiques étaient quelque peu plus susceptibles de dire qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils préféraient utiliser leur argent à d'autres fins (47 % des donateurs aux organisations philanthropiques vs 46 % des non-donneurs aux organisations philanthropiques; voir la Figure 25). Bien que la taille de cette différence ne soit pas très grande, les donateurs à la plupart des autres catégories d'organismes tendaient à mentionner cet obstacle moins fréquemment que les donateurs qui appuyaient d'autres catégories d'organismes.

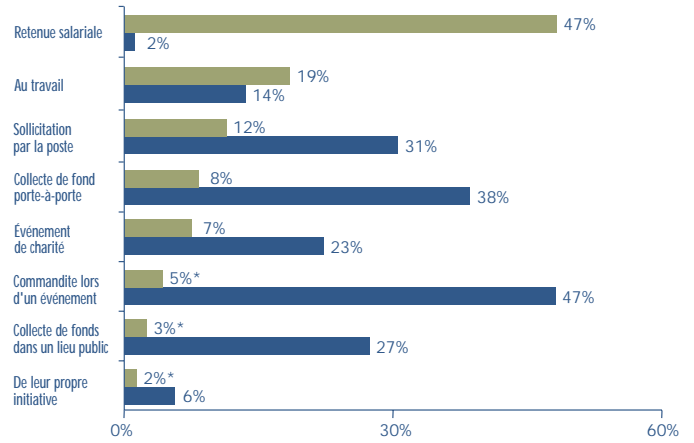
Figure 25 : Obstacles à donner davantage, donateurs et non-donneurs aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat



## Méthodes de faire des dons

Les donateurs aux intermédiaires philanthropiques et organismes de promotion du bénévolat étaient les plus susceptibles de donner par l'entremise de retenues salariales. Presque la moitié des personnes (47 %) ont utilisé cette méthode pour faire un don (voir la Figure 26), comparativement à seulement 2 % des donateurs à d'autres catégories d'organismes. D'autres méthodes couramment utilisées pour faire des dons aux intermédiaires philanthropiques étaient par l'entremise de leur lieu de travail (19 %) et en réponse à une sollicitation par la poste (12 %). Les donateurs aux intermédiaires philanthropiques étaient moins susceptibles que les donateurs à d'autres catégories d'organismes de donner en commanditant un participant à un événement, comme un marchethon, en réponse à une sollicitation dans un endroit public, tel qu'un centre commercial ou une intersection, ou en réponse à une sollicitation par la poste.

Figure 26 : Pourcentages des donateurs et des non-donneurs aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer

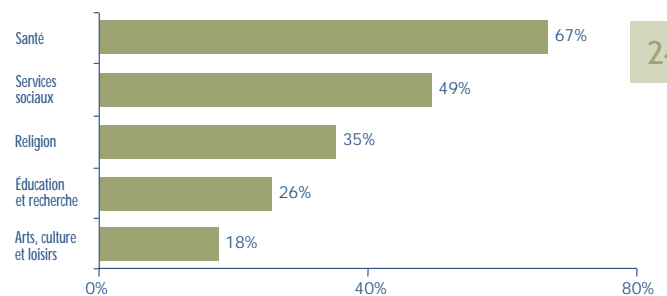


\* Les limites de la taille de l'échantillon ont une incidence sur la fiabilité de cette estimation.

## Soutien pour d'autres catégories d'organismes

Une majorité écrasante (89 %) des donateurs aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat ont aussi donné à d'autres catégories d'organismes (voir la Figure 27). Les deux tiers (67 %) ont également donné aux organismes de santé, 49 % ont donné aux organismes de services sociaux, 35 % ont appuyé les organismes religieux, 26 % ont donné aux organismes d'éducation et de recherche, et 18 % ont donné aux organismes d'arts, de culture et de loisirs.

Figure 27 : Pourcentage des donateurs aux intermédiaires philanthropiques et aux organismes de promotion du bénévolat qui ont fait des dons à d'autres catégories d'organismes



24

# Dons aux organismes d'arts, de culture et de loisirs

Les organismes d'arts, de culture et de loisirs comprennent trois sous-groupes principaux d'organismes : arts et culture; sports; et loisirs. Les organismes d'arts et de culture comprennent les arts du spectacle; les sociétés historiques et littéraires; les musées; les zoos et les aquariums; les arts visuels et l'architecture; et les médias et les communications. Les organismes sportifs comprennent le sport amateur et la condition physique. Les organismes de récréation comprennent les clubs sociaux et de loisirs, et les clubs philanthropiques tels que le club « Rotary » ou les Clubs Kin.

Les organismes d'arts, de culture et de loisirs ont obtenu des dons d'un peu plus du dixième des Canadiens (13 %). Les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs ont donné, en moyenne, 51 \$ chacun, pour un total de 161 millions de dollars, ou 3 % de la valeur totale des dons faits en 2000.

## Caractéristiques personnelles et économiques

**Âge.** Comme pour la plupart des catégories d'organismes, les Canadiens d'âge moyen étaient les plus susceptibles de donner aux organismes d'arts, de culture et de loisirs (« organismes d'arts et de loisirs »). Plus de Canadiens âgés de 45 à 54 ans ont appuyé les organismes d'arts et de loisirs (17 %) que ceux à chaque extrémité en termes d'âge (11 % de ceux âgés de 65 ans et plus, et 9 % de ceux entre 15 et 24 ans; voir le Tableau 9). Les Canadiens de 35 à 54 ans formaient des pourcentages plus élevés des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs que de l'ensemble des donateurs. Par exemple, les personnes de 45 à 54 ans constituaient 19 % de tous les donateurs et 23 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs.

**Sexe.** Contrairement à ce que l'on voit pour la plupart des autres catégories d'organismes, les hommes étaient plus susceptibles que les femmes de donner aux organismes d'arts et de loisirs (14 % des hommes vs 12 % des femmes; voir le Tableau 9). Les hommes étaient surreprésentés parmi les donateurs aux organismes d'arts et de loisirs, constituant 47 % de tous les donateurs et 53 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs.

**État matrimonial.** Les Canadiens mariés ou vivant en union de fait étaient les plus susceptibles de donner aux organismes d'arts et de loisirs (15 %), tandis que les célibataires étaient les moins susceptibles de le faire (9 %; voir le Tableau 9). Les Canadiens veufs et veuves et les Canadiens divorcés ou séparés se retrouvaient presque exactement entre ces deux extrémités (12 % des deux groupes ont fait des dons). Les Canadiens mariés formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes d'arts et

de loisirs que de l'ensemble des donateurs, représentant 66 % de tous les donateurs mais 70 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs.

**Niveau d'instruction.** Comme pour la plupart des autres catégories d'organismes, la probabilité de donner aux organismes d'arts et de loisirs augmentait en fonction du niveau d'instruction (voir le Tableau 9). Les Canadiens détenant un diplôme universitaire étaient les plus susceptibles de faire un don (17 %), tandis que ceux qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires étaient les moins susceptibles de le faire (9 %; voir le Tableau 9). Les Canadiens avec des niveaux d'instruction autres se retrouvaient entre ces deux extrêmes. Les Canadiens possédant un diplôme universitaire formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs que de l'ensemble des donateurs, représentant 18 % de tous les donateurs mais 23 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs. À l'opposé, les Canadiens qui n'avaient pas de diplôme d'études secondaires étaient sous-représentés, constituant 22 % de tous les donateurs mais seulement 18 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs.

**Statut de travail.** Les Canadiens qui travaillaient, que ce soit à plein temps ou à temps partiel, étaient plus susceptibles de donner aux organismes d'arts et de loisirs (15 % et 14 % respectivement) que les Canadiens chômeurs ou qui n'étaient pas sur le marché du travail (10 % des deux groupes ont fait des dons; voir le Tableau 9). Les Canadiens qui travaillaient formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs que de l'ensemble des donateurs, représentant 66 % de tous les donateurs mais 73 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs. À l'opposé, les Canadiens qui n'étaient pas sur le marché du travail étaient sous-représentés, constituant 31 % de tous les donateurs mais seulement 24 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs.

**Appartenance religieuse.** Il y avait très peu de différences dans le pourcentage de dons faits aux organismes d'arts et de loisirs selon toutes les mesures de l'appartenance religieuse (voir le Tableau 9). Dans l'ensemble, les Canadiens dans les diverses catégories d'appartenance religieuse étaient représentés parmi les donateurs aux organismes d'arts et de loisirs dans les proportions auxquelles l'on s'attendrait, étant donné leur représentation parmi l'ensemble des donateurs.

**Revenu du ménage.** Comme pour de nombreuses autres catégories d'organismes, la probabilité de faire des dons aux organismes d'arts et de loisirs augmentait en fonction du revenu du ménage (voir le Tableau 9). Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus étaient les plus susceptibles de donner aux organismes d'arts et de loisirs (20 %), tandis que ceux avec des revenus inférieurs à 20 000 \$ étaient les moins susceptibles de le faire (7 %). Les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de 100 000 \$ ou plus formaient un pourcentage plus élevé des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs que de l'ensemble des donateurs, constituant 13 % de tous les donateurs et 19 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs. À l'opposé, les Canadiens dont les ménages avaient des revenus de moins de 20 000 \$ étaient sous-représentés, constituant 11 % de tous les donateurs mais seulement 7 % des donateurs aux organismes d'arts et de loisirs.

**Tableau 9 : Dons aux organismes d'arts, de culture et de loisirs selon les caractéristiques personnelles et économiques.**

	% dons arts, culture, loisirs	% donateurs arts, culture, loisirs	% tous les donateurs
<b>Âge</b>			
15 à 24 ans	9%	11%	14%
25 à 34 ans	12%	16%	17%
35 à 44 ans	16%	26%	24%
45 à 54 ans	17%	23%	19%
55 à 64 ans	13%	11%	12%
65 ans et plus	11%	12%	15%
<b>Sexe</b>			
Masculin	14%	53%	47%
Féminin	12%	47%	53%
<b>État matrimonial</b>			
Marié/Union de fait	15%	70%	66%
Célibataire	9%	19%	22%
Veuf/Veuve	12%*	5%*	5%
Séparé ou divorcé	12%	6%	6%
<b>Niveau d'instruction</b>			
Moins que dipl. d'études secondaires	9%	18%	23%
Diplôme d'études secondaires	13%	19%	20%
Études post-secondaires	14%	10%	9%
Diplôme d'études post-secondaires	15%	31%	30%
Diplôme universitaire	17%	22%	18%
<b>Statut de travail</b>			
Employé	15%	73%	66%
Temps plein (>30 h)	15%	59%	54%
Temps partiel (< 30 h)	14%	14%	12%
Sans emploi	10%	3%*	3%
Pas sur le marché du travail	10%	24%	31%
<b>Appartenance religieuse</b>			
Appartenance	14%	76%	77%
Aucune appartenance	13%	24%	23%
<b>Participation aux services religieux</b>			
Assiste hebdomadairement	14%	20%	21%
N'assiste pas hebdomadairement	14%	80%	79%
<b>Degré de croyance religieuse</b>			
Très croyant	13%	11%	12%
Pas très croyant	14%	89%	88%
<b>Revenu du ménage</b>			
Moins de 20 000 \$	7%	7%	11%
20 000 \$ à 39 999 \$	10%	20%	25%
40 000 \$ à 59 999 \$	13%	23%	23%
60 000 \$ à 99 999 \$	16%	31%	27%
100 000 \$ ou plus	20%	19%	13%

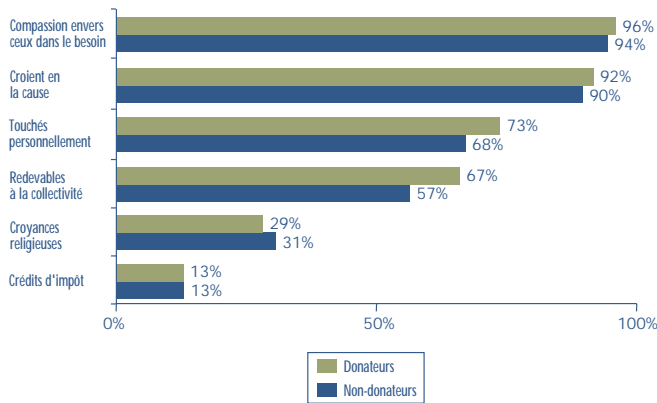
\*Les contraintes de taille de l'échantillon affectent la fiabilité de cette estimation.

## Motivations à donner

En règle générale, les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs étaient motivés par la même gamme de facteurs que les donateurs aux autres catégories d'organismes (voir la Figure

28). Cependant, les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs étaient quelque peu plus susceptibles de dire qu'ils faisaient des dons parce qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à la collectivité (67 % des donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs vs 57 % des non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs). Les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs étaient quelque peu différents de la plupart des donateurs car les obligations et les croyances religieuses étaient corrélées négativement comme motivation à donner (29 % vs 31 % des non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs).

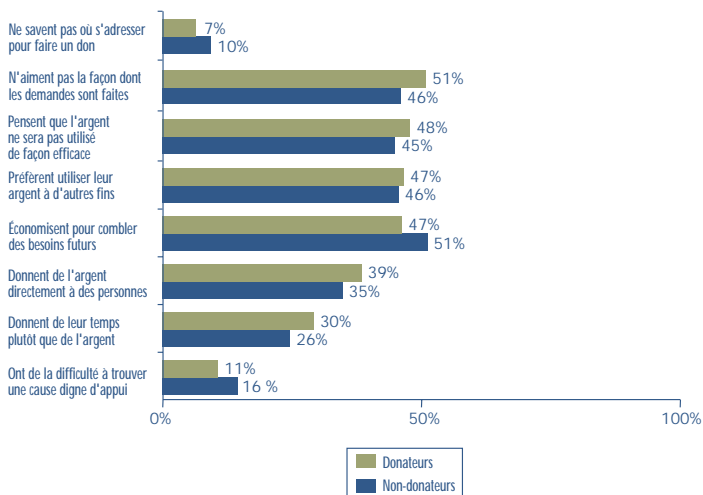
Figure 28 : Motivations à donner, donateurs et non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs



## Obstacles à donner davantage

Les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs étaient plus susceptibles de mentionner un certain nombre d'obstacles à donner davantage que les donateurs à la plupart des autres catégories d'organismes. Ils étaient plus susceptibles de dire qu'ils n'aimaient pas la façon dont les demandes sont faites (51 % des donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs vs 46 % des non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs; voir la Figure 29). Ils étaient aussi plus susceptibles de dire qu'ils pensaient que l'argent qu'ils donnaient ne serait pas utilisé de façon efficace (48 % vs 45 % des non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs), et qu'ils préféreraient utiliser leur argent à d'autres fins (47 % vs 46 % des non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs).

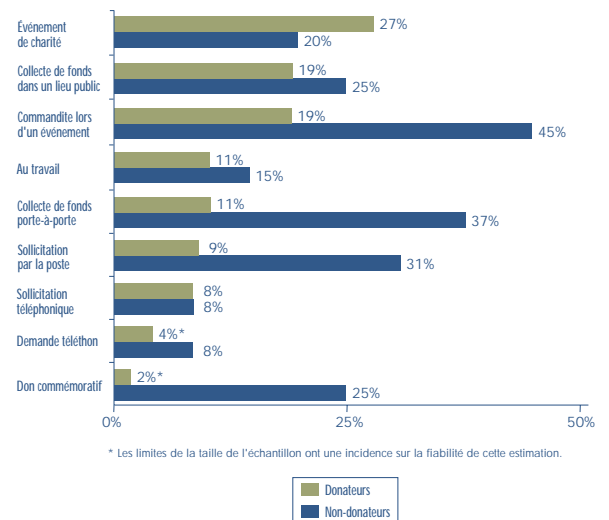
Figure 29 : Obstacles à donner davantage, donateurs et non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs



## Méthodes de faire des dons

Les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs étaient les plus susceptibles de donner en payant pour assister à un événement de charité (27 %), en réponse à une sollicitation dans un endroit public, tel qu'un centre commercial ou une intersection (19 %), et en commanditant un participant à un événement, comme un marathon (19 %; voir la Figure 30). Ils étaient plus susceptibles que les donateurs aux autres catégories d'organismes de donner en payant pour assister à un événement de charité (20 % des autres donateurs ont utilisé cette méthode). Les donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs étaient quelque peu moins susceptibles de donner en réponse à une sollicitation par la poste (9 % vs 31 % des autres donateurs), en réponse à une collecte de fonds porte-à-porte (11 % vs 37 %), et en souvenir de quelqu'un (2 %\* vs 25 %).

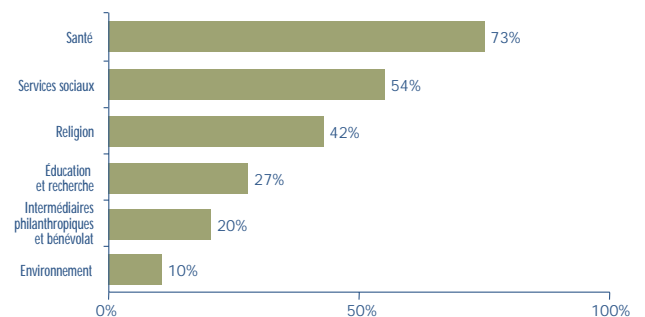
Figure 30 : Pourcentages des donateurs et des non-donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs qui ont utilisé des méthodes spécifiques pour contribuer



## Soutien pour d'autres catégories d'organismes

Une majorité écrasante (93 %) des donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs ont aussi fait des dons à d'autres catégories d'organismes. Près des trois quarts (73 %) ont aussi donné aux organismes de santé; 54 % ont appuyé les organismes de services sociaux; 42 % ont donné aux organismes religieux; 27 % ont donné aux organismes d'éducation et de recherche; et 20 % ont appuyé les intermédiaires philanthropiques et les organismes de promotion du bénévolat.

Figure 31 : Pourcentage des donateurs aux organismes d'arts, de culture et de loisirs qui ont fait des dons à d'autres catégories d'organismes



## Résumé et discussion

Près de 8 Canadiens sur 10 (78 %) âgés de 15 ans et plus ont versé au moins un don aux organismes de bienfaisance ou aux organismes sans but lucratif en 2000. En moyenne, les personnes qui ont versé des dons y ont consacré 259 dollars chacune, soit un total de 4,9 milliards de dollars.

Les types d'organismes qui ont le plus souvent bénéficié de ces dons sont les suivants : les organismes du secteur de la santé, les organismes du secteur des services sociaux, les organismes religieux, les organismes du secteur de l'éducation et de la recherche, les intermédiaires philanthropiques et les organismes de promotion du bénévolat et, enfin, les organismes du secteur des arts, de la culture et des loisirs.

## Les caractéristiques démographiques des donateurs

Les caractéristiques démographiques des donateurs variaient relativement peu en fonction des différents types d'organismes. Quel que soit le type d'organisme particulier qu'ils ont soutenu financièrement, les donateurs avaient tendance à être entre deux âges, mariés, d'un niveau d'études supérieur, titulaires d'un emploi (principalement d'un emploi à temps plein) et à disposer d'un revenu familial supérieur. La seule exception significative à ce schéma général peut être constatée chez les donateurs au profit des organismes religieux, qui ont tendance à être plus âgés qu'entre deux âges, plus susceptibles d'être veuves ou veufs, de ne pas appartenir à la population active et d'avoir des convictions religieuses plus marquées que la moyenne des autres donateurs. Selon toute probabilité, un grand nombre de ces tendances découlent du fait que les Canadiens aux convictions religieuses ont tendance à être plus âgés que les autres Canadiens.

## Les motivations des donateurs

Il existait des corrélations perceptibles entre les dons au profit de certains types d'organismes et certaines motivations particulières des donateurs. En règle générale, les donateurs au profit d'un type d'organisme particulier étaient plus susceptibles de citer une motivation donnée que ceux qui ne versaient pas de dons à ce type d'organisme. Cela étant dit, certaines motivations étaient moins susceptibles d'être citées par les donateurs au profit d'un type d'organisme particulier. Par exemple, les

donateurs au profit des organismes du secteur des arts, de la culture et des loisirs, ainsi qu'à celui des intermédiaires philanthropiques et des organismes de promotion du bénévolat étaient moins susceptibles de citer des obligations ou des convictions religieuses pour justifier leurs dons. Certaines motivations, comme le sentiment de devoir acquitter sa dette à l'égard de la collectivité, étaient très fréquemment citées par les partisans de plusieurs types d'organismes. À l'inverse, certaines motivations semblaient liées au soutien au profit de certains types d'organismes particuliers. Par exemple, les donateurs au profit des organismes du secteur de la santé étaient particulièrement susceptibles de déclarer verser des dons parce qu'ils étaient touchés personnellement ou qu'une personne de leur connaissance était touchée personnellement par la cause en faveur de laquelle l'organisme intervient.

## Les obstacles à l'accroissement du montant des dons

Il existait également des corrélations perceptibles, ce qui n'est peut-être pas surprenant, entre les dons versés au profit de types d'organismes particuliers et certains obstacles particuliers à l'accroissement du montant des dons. En règle générale, les donateurs au profit d'un type d'organisme particulier étaient plus susceptibles que les non-donateurs de citer des obstacles particuliers à l'accroissement du montant des dons. Les obstacles particuliers les plus susceptibles d'être cités variaient selon le type d'organisme. Il existait peu de schéma perceptible dans les réactions face aux obstacles éventuels à l'accroissement du montant des dons entre les différents types d'organismes.

## Les modalités des dons

Des corrélations avaient également tendance à exister entre des types d'organismes particuliers et certaines modalités particulières de versement des dons. Il est intéressant de relever que ces corrélations avaient tendance à ne pas se chevaucher. En effet, bien que certaines modalités de versement des dons aient été employées pour tous les types d'organismes, certaines modalités de versement des dons étaient particulièrement appréciées dans un type d'organisme particulier et dans un seul. Bien que la tendance à verser des dons, au profit des organismes religieux, dans le cadre d'un lieu de culte, ne soit peut-être pas surprenante, il est également intéressant de relever d'autres corrélations, telles que la tendance à effectuer des dons aux intermédiaires philanthropiques et aux organ-

ismes de promotion du bénévolat, au moyen de retenues sur la fiche de salaire ou en effectuant des dons sur le lieu de travail.

## Le soutien au profit d'autres types d'organismes

En règle générale, les donateurs au profit de tous les types d'organismes traités dans ce rapport étaient plus susceptibles que le donateur moyen de soutenir financièrement plusieurs types d'organismes. Les donateurs au profit de multiples types d'organismes étaient les plus susceptibles de verser ce soutien financier supplémentaire au profit de l'un ou de l'autre des types d'organismes traités dans ce rapport. Ce dernier état de fait n'est peut-être pas surprenant, étant donné que ces types d'organismes ont été traités dans ce rapport parce que leur soutien parmi les Canadiens est le plus large, mais il est quand même intéressant de noter que le versement d'un don à un type d'organisme permet de prédire le versement d'un don à un autre type d'organisme.

## Conclusion

La probabilité que les Canadiens aient fait des dons à une catégorie particulière d'organismes sans but lucratif et de bénévolat, et les montants qu'ils ont donnés, variaient selon leurs caractéristiques personnelles et économiques, tout comme les motivations à donner, les obstacles à ne pas donner davantage, et les méthodes de donner. Forts de ces renseignements, les organismes caritatifs et à but non lucratif qui dépendent, entièrement ou en partie, de donateurs, peuvent cibler leurs efforts d'acquisition de donateurs vers les Canadiens qui semblent le plus portés à appuyer leur catégorie spécifique d'organismes. Les organismes caritatifs et à but non lucratif peuvent également songer à élargir leur appui en s'adressant aux Canadiens qui n'ont traditionnellement pas appuyé leur catégorie d'organismes. La compréhension de ce qui motive les donateurs à contribuer à une catégorie spécifique d'organismes peut aider à définir les messages de collecte de fonds et les communications aux donateurs, et la compréhension des obstacles à donner davantage peut aider à concevoir des collectes de fonds qui répondent aux questions des donateurs et qui les inspirent à donner.





Canadian Centre for Philanthropy™  
*Le Centre canadien de philanthropie*™



VOLUNTEER  
BÉNÉVOLES  
C A N A D A