



L'ENGAGEMENT PHILANTHROPIQUE AU CANADA :

MOTIVATIONS ET OBSTACLES

David Lasby



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.

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

www.ccp.ca | www.donetbenevolat.ca

ISBN# 1-55401-088-8

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.

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
III. Les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs	3
IV. Les motivations à donner	6
Les motivations à donner et les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs	6
Les donateurs motivés par la religion	7
Les motivations à donner et le niveau de soutien	8
V. Les obstacles au don	9
Les obstacles à donner davantage	9
Les obstacles à donner davantage et les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs	9
Les obstacles à donner davantage et le niveau de soutien	11
VI. Les expériences vécues pendant la jeunesse et les dons	12
Les expériences de jeunesse et la volonté de donner, une fois devenu adulte	12
Les expériences de jeunesse et leurs effets sur les motivations et les obstacles au don	12
VII. Conclusions	14

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.

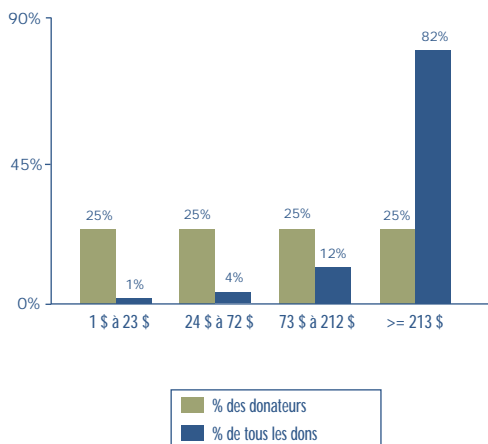
L'Enquête pose une série de questions aux gens sur leurs dons d'argent ou d'autres ressources aux individus et aux organismes de charité et sans but lucratif; leur bénévolat auprès des organismes ou directement auprès des personnes; et sur leur mode de participation lorsqu'ils deviennent membres d'un 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.

Selon l'Enquête nationale sur les dons, le bénévolat et la participation (ENDBP), plus des trois quarts (78 %) des Canadiens, âgés de 15 ans et plus, ont donné de l'argent à un organisme de charité ou sans but lucratif, en 2000. Ces personnes ont donné, en moyenne, 259 \$ chacune pour un total de 4,9 milliards de dollars. Toutefois, la majorité des dons provient d'une minorité de donateurs, comme c'était aussi le cas, lors de l'ENDBP faite en 1997. Plus de 8 dollars sur 10 (82 %) provenaient des 25 % de ceux qui ont donné 213 \$ ou plus (voir la Figure 1). Cette concentration de l'appui financier est d'autant plus surprenante quand on la regarde par rapport à l'ensemble de la population. La plus grande partie (82 %) de tous les dons au pays a été faite par seulement 20 % des Canadiens âgés de 15 ans et plus.

Figure 1: La majorité des dons provient d'une minorité de donateurs



Qui sont les donateurs au Canada? Quels sont les facteurs personnels et économiques (par ex., l'âge, le niveau d'instruction, le revenu du ménage, l'affiliation religieuse) associés à des niveaux de don plus élevés? Qu'est-ce qui a motivé plus des trois quarts des gens à faire des dons de charité? Qu'est-ce qui les a retenus de donner plus? Pourquoi plus d'un cinquième (22 %) de nos compatriotes n'ont-ils rien donné? Que signifient ces conclusions pour les organismes de charité ou sans but lucratif qui cherchent à se constituer une base solide de donateurs pour poursuivre leur travail?

Ce rapport s'appuie sur les données de l'Enquête nationale 2000 sur les dons, le bénévolat et la participation menée auprès de 14 724 Canadiens, âgés de 15 ans et plus, pour connaître leurs comportements en matière de dons et de bénévolat, au cours d'une période d'un an. Il donne un aperçu des donateurs et met en lumière les caractéristiques personnelles et économiques de ceux qui étaient les plus susceptibles de faire un don pour appuyer une cause. Il se penche sur leurs motivations à donner et sur les obstacles qui les retiennent de donner plus, de même que sur les obstacles qui empêchent d'autres gens de donner quoi que ce soit. Puis il examine la relation entre les expériences de jeunesse et le fait de donner plus tard dans la vie. Enfin, le rapport fait quelques suggestions à propos de qu'est-ce que ces conclusions peuvent signifier pour les organismes de charité ou sans but lucratif qui dépendent, en tout ou en partie, des dons.

Le lecteur prendra note que ce rapport présente des conclusions portant sur l'ensemble des donateurs canadiens. Pour de l'information sur les tendances en matière de dons, dans une ou plusieurs provinces, on le renverra au site www.donet-benevolat.ca, qui abrite une série de Fiches-info provinciales sur les dons de charité et une version téléchargeable du document *Canadiens dévoués, Canadiens engagés : Rapport synthèse de l'Enquête nationale sur les dons, le bénévolat et la participation 2000*. Le lecteur trouvera également dans ce site le manuel *Comprendre les donateurs canadiens à l'aide de l'Enquête nationale sur les dons, le bénévolat et la participation pour bâtir votre programme de collecte de fonds*, qui donne des conseils sur les façons d'appliquer les conclusions de l'ENDBP aux programmes de collecte de fonds des organismes de charité ou sans but lucratif.

Les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs

Avant de regarder pourquoi des gens donnent de leur argent, alors que d'autres ne le font pas, il serait utile d'avoir un portrait d'ensemble des donateurs canadiens. Qui sont-ils? Qu'est-ce qui les différencie de leurs compatriotes? Parmi ces donateurs, lesquels sont les plus susceptibles de faire un don et de faire le don le plus substantiel? Cette section du rapport présente les conclusions sur les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs canadiens.

Tableau 1 : Les dons et les caractéristiques personnelles et économiques

	Taux de contribution	Don moyen	% Population	% Donateurs	% Donateurs principaux	% Valeur totale des dons
Age						
15 - 24	64%	118 \$	17%	14%	5%	6%
25 - 34	77%	229 \$	18%	17%	14%	15%
35 - 44	86%	242 \$	21%	24%	24%	22%
45 - 54	83%	338 \$	18%	19%	23%	25%
55 - 64	81%	316 \$	11%	12%	15%	14%
65+	77%	308 \$	15%	15%	19%	17%
Sexe						
Homme	75%	260 \$	49%	47%	48%	47%
Femme	81%	259 \$	51%	53%	52%	53%
État civil						
Marié/union de fait	84%	282 \$	62%	66%	72%	72%
Célibataire	66%	169 \$	26%	22%	14%	15%
Veuf	77%	328 \$	5%	5%	7%	7%
Séparé ou divorcé	72%	286 \$	7%	6%	7%	7%
Niveau d'instruction						
Moins que secondaire	68%	152 \$	27%	23%	15%	14%
Diplômé secondaire	80%	210 \$	20%	20%	16%	16%
Postsecondaire partiel	77%	231 \$	9%	9%	9%	8%
Diplômé postsecondaire	84%	252 \$	28%	30%	29%	29%
Diplômé universitaire	84%	480 \$	17%	18%	30%	33%
Statut d'emploi						
Employé	82%	273 \$	63%	66%	68%	69%
Plein temps (30 hres et +)	83%	274 \$	50%	54%	57%	56%
Temps partiel (moins de 30 hres)	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%
Affiliation religieuse						
Affiliation	83%	296 \$	74%	77%	85%	87%
Sans affiliation	72%	146 \$	26%	23%	15%	13%
Pratique religieuse						
Toutes les semaines	90%	577 \$	19%	21%	40%	47%
Pas toutes les semaines	77%	176 \$	81%	79%	60%	53%
Ferveur religieuse						
Très religieux	85%	618 \$	11%	12%	21%	29%
Pas très religieux	79%	210 \$	89%	88%	79%	71%
Revenu du ménage						
Moins de 20 000 \$	63%	142 \$	13%	11%	6%	6%
20 000 \$ - 39 999 \$	75%	190 \$	26%	25%	18%	18%
40 000 \$ - 59 999 \$	79%	214 \$	23%	23%	20%	19%
60 000 \$ - 99 999 \$	85%	275 \$	25%	27%	32%	29%
100 000 \$ et plus	86%	529 \$	12%	13%	24%	27%

L'âge. Les gens âgés de 35 à 44 ans étaient les plus susceptibles de donner (86 % l'ont fait; voir le Tableau 1), tandis que ceux qui se retrouvaient soit parmi les plus jeunes, soit parmi les plus vieux, étaient les moins portés à le faire (64 % chez les 15 à 24 ans et 77 % chez les personnes âgées de 65 ans et plus).

En règle générale, les donateurs de 45 ans et plus ont fait des dons moyens considérablement plus importants que les plus jeunes. C'est dans le groupe des 45 à 54 ans qu'on observe le don annuel moyen le plus élevé (338 \$), suivi par le groupe des 55 à 64 ans (316 \$) et, enfin, par le groupe des 65 ans et plus (308 \$).

On constate une disproportion entre le pourcentage que représentent les dons de certains groupes et la valeur totale des dons faits au pays : par rapport au poids démographique qu'ils ont dans l'ensemble de la population, certains groupent donnent beaucoup, alors que d'autres donnent peu. Ainsi, les gens âgés de 45 à 54 ans représentaient 18 % de la population, 19 % des donateurs et 23 % des donateurs principaux, mais ils ont contribué 25 % de la valeur totale des dons. Quant au groupe des 15-24 ans, il représentait 17 % de la population, 14 % des donateurs, mais seulement 5 % des donateurs principaux, et il a contribué 6 % de la valeur totale des dons.

Le sexe. Les femmes étaient un peu plus enclines à donner que les hommes (81 % par rapport à 75 %, dans chaque cas; voir le Tableau 1), bien que femmes et hommes aient fait, en moyenne, des dons sensiblement de la même importance (respectivement 259 \$ et 260 \$). Les femmes représentaient 51 % de la population et ont contribué 53 % de la valeur totale des dons, tandis que les hommes, représentant 49 % de la population, ont contribué 47 % de cette valeur.

L'état civil. Les personnes mariées ou en union de fait étaient les plus susceptibles de donner (84 % l'ont fait; voir le Tableau 1), alors que les personnes seules et les célibataires en étaient les moins susceptibles (66 %).

Les personnes veuves ont fait les dons les plus importants, en moyenne, (328 \$); par contre, les célibataires ont fait les plus petits (169 \$). Les gens séparés ou divorcés et les gens mariés ont sensiblement donné, en moyenne, le même montant (respectivement 286 \$ et 282 \$).

On constate, ici encore, une disproportion entre personnes mariées et personnes célibataires pour ce qui est du pour

centage des dons par rapport à la valeur totale des dons : les premières représentent 62 % de la population, mais 72 % des dons totaux, alors que les secondes constituent 26 % des citoyens et ne contribuent que 15 % de la valeur totale des dons.

Le niveau d’instruction. La probabilité de faire un don et l’ampleur du don annuel moyen augmentaient toutes deux en fonction du niveau d’instruction. Ceux qui avaient une attestation ou un diplôme d’études postsecondaires ou un diplôme universitaire étaient les plus susceptibles de donner (84 % dans les deux groupes l’ont fait; voir le Tableau 1), tandis que ceux n’ayant pas complété d’instruction postsecondaire étaient le moins susceptibles de le faire (68 %). Ceux qui possédaient une scolarité postsecondaire partielle (77 %) ou un diplôme d’études secondaires (80 %) se retrouvaient entre ces deux extrêmes.

Le don annuel moyen avait tendance à augmenter avec le niveau d’instruction, variant de 152 \$, dans le cas de personnes n’ayant pas de diplôme d’études post-secondaires, à 480 \$, dans le cas des diplômés universitaires.

On note ici une disproportion semblable aux précédentes : plus les gens sont scolarisés, mais ont un poids démographique moindre par rapport à l’ensemble de la population, plus leur contribution en pourcentage de la valeur totale des dons est grande. Les diplômés universitaires, par exemple, représentaient 17 % de la population, 18 % des donateurs, mais 30 % des donateurs principaux et ont contribué le tiers (33 %) de la valeur totale des dons. Inversement, moins les gens sont scolarisés, moins ils donnent. Ainsi, ceux qui n’ont pas de diplôme d’études post-secondaires constituent 27 % de la population et 23 % des donateurs, mais seulement 15 % des donateurs principaux et n’ont contribué que 14 % de la valeur totale de tous les dons.

Le statut d’emploi. La probabilité de donner variait en fonction du statut d’emploi des personnes interviewées dans le cadre de l’enquête. Les employés, particulièrement ceux à plein temps, étaient plus enclins à donner et à donner davantage, en moyenne. Plus des quatre cinquièmes (83 %) des employés à plein temps et plus des trois quarts des employés à temps partiel (76 %) ont fait un don (voir le Tableau 1), comparativement à 73 % de ceux qui ne faisaient pas partie de la main-d’œuvre active¹, et à moins que deux tiers (65 %) des chômeurs.

Les employés à plein temps, au pays, ont donné, en moyenne, 274 \$, et les employés à temps partiel, 271 \$, comparativement à ceux qui, ne faisant pas partie de la main-d’œuvre active, ont donné 243 \$ et les sans-emploi, 139 \$.

La contribution de ceux qui ont un emploi, en pourcentage de la valeur totale des dons et par rapport à leur poids démographique, est largement supérieure à celle des inactifs et des sans-emploi. Ainsi,

les employés représentaient 63 % de la population, 66 % des donateurs, mais 68 % des donateurs principaux et ont contribué 69 % de la valeur totale des dons. Quant aux employés à temps partiel, ils représentaient 12 % à la fois de la population et des donateurs, mais 11 % des donateurs principaux et ils ont contribué 12 % de la valeur totale des dons.

L’affinité religieuse. L’ENDBP utilise trois mesures pour définir l’affinité religieuse : l’adhésion à une tradition religieuse établie ou à un lieu de culte, l’assiduité aux services religieux et le degré de ferveur religieuse que s’attribuent elles-mêmes les personnes interviewées. Par rapport à ces trois mesures, les gens plus religieux étaient plus susceptibles de donner et de donner plus, en moyenne, que ceux qui l’étaient moins. Plus de quatre adhérents à une religion ou un lieu de culte sur cinq (83 %) ont fait un don, comparativement à moins des trois quarts (72 %) de ceux n’ayant pas une telle affiliation (voir le Tableau 1). De même, 85 % de ceux qui se considéraient très religieux ont donné, comparativement à 79 % de ceux qui ne se considéraient pas de cette façon. On observe la différence la plus marquante dans le cas de l’assiduité aux services religieux : 90 % des pratiquants assistant toutes les semaines à un service religieux ont fait un don, par rapport à 77 % de ceux qui n’y assistaient pas régulièrement ou pas du tout.

L’affiliation religieuse semble aussi être reliée à l’ampleur des montants donnés. Les adhérents à une tradition religieuse ou un lieu de culte ont donné deux fois plus, en moyenne, que les non-adhérents (296 \$ par rapport à 146 \$). De même, ceux qui se sont dit très religieux ont donné presque trois fois plus, en moyenne, que ceux qui ne se voyaient pas de la sorte (618 \$ par rapport à 210 \$). Encore une fois, on observe la différence la plus nette dans le cas des pratiquants assistant à un service religieux toutes les semaines et ceux qui n’avaient pas cette pratique. Les premiers ont donné plus de trois fois, en moyenne, que les seconds (577 \$ par rapport à 176 \$).

La contribution des croyants pratiquants, en pourcentage de la valeur totale des dons et par rapport à leur poids démographique, est supérieure à celle d’autres groupes. Les trois quarts (74 %) se réclamant d’une tradition religieuse ou fréquentant un lieu de culte constituaient 77 % des donateurs, mais représentaient 85 % des donateurs principaux et ont contribué 87 % de la valeur totale des dons. De même, ceux qui assistaient hebdomadairement à un service religieux constituaient 19 % de la population et 21 % des donateurs, mais représentaient 40 % des donateurs principaux et ont contribué près de la moitié (47 %) de la valeur totale des dons. On voit l’exemple le plus frappant de ce comportement chez les gens se considérant eux-mêmes comme très religieux. Ceux-ci ne représentaient que 11 % de la population canadienne et 12 % des donateurs, mais 21 % des donateurs principaux et ont contribué près du tiers (29 %) de la valeur totale des dons.

¹ « Ne faisant pas partie de la main-d’œuvre active » fait référence aux Canadiens, de plus de 15 ans, qui ne travaillaient pas ou n’étaient pas en recherche active d’emploi. Cela regroupe les retraités, les personnes à plein temps à la maison, les étudiants à plein temps, etc., mais n’inclut pas les chômeurs, c.-à-d. ceux qui sont sans travail, mais disponibles et en recherche active d’emploi. L’emploi à plein temps équivaut à 30 heures ou plus de travail par semaine.

Le revenu des ménages. Comme on pouvait s’y attendre, la probabilité de faire un don et l’ampleur du don moyen augmentaient toutes deux en fonction du revenu annuel des ménages. Le pourcentage des gens qui ont donné variait de 63 %, chez les ménages dont le revenu était de 20 000 \$ ou moins, à 86 %, chez ceux dont le revenu était de 100 000 \$ ou plus (voir le Tableau 1).

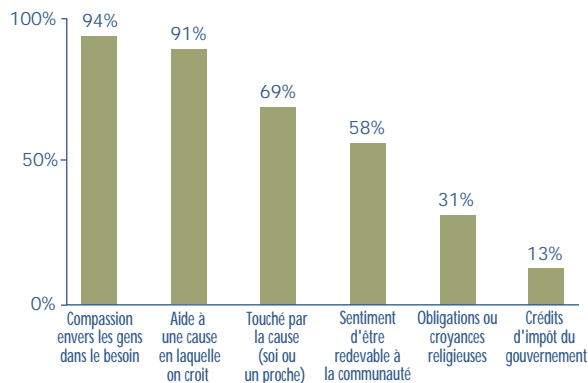
On observe, sans grande surprise, que les gens au revenu familial le plus faible ont fait les dons annuels les plus modestes, alors que les très bien nantis ont donné le plus. Les premiers, dont le revenu annuel était de 20 000 \$ ou moins, ont donné en moyenne 142 \$, tandis que ceux dont le revenu annuel était de 100 000 \$ ou plus ont donné en moyenne 529 \$.

On note ici une disproportion semblable à celle relevée dans les autres caractéristiques personnelles : plus les gens ont un revenu élevé, mais un poids démographique moindre, plus leur contribution en pourcentage de la valeur totale des dons est grande. Ceux qui avaient un revenu de 100 000 \$ ou plus représentaient 12 % de la population, 13 % des donateurs et 24 % des donateurs principaux et ont contribué plus du quart (27 %) de la valeur totale des dons. De même, les ménages ayant des revenus se situant entre 60 000 \$ et 99 999 \$ constituaient 25 % de la population et 27 % des donateurs, tout en représentant 32 % des donateurs principaux et en ayant contribué 29 % de la valeur totale des dons. À l’inverse, les familles dont le revenu annuel était de moins de 20 000 \$ représentaient 13 % de la population et 11 % des donateurs, mais seulement 6 % des donateurs principaux et ont contribué 6 % aussi de la valeur totale des dons.

Les motivations à donner

Dans le cadre de l'ENDBP, on a demandé aux donateurs si un ou plusieurs facteurs motivants probables les avaient motivés à faire un don de charité. Les motivations les plus fréquemment invoquées étaient la compassion envers les personnes nécessiteux (94 % des donateurs ont cité cette motivation; voir la Figure 2) et la croyance dans la cause soutenue par l'organisme auquel ils ont donné (91 %). Un peu moins de personnes ont dit être motivées à donner parce qu'elles-mêmes, ou une de leurs connaissances étaient touchées par la cause en question (69 %) ou parce qu'elles se sentaient tenues d'un devoir envers leur communauté (58 %). Près du tiers des donateurs (31 %) ont avoué donner pour se conformer à des obligations ou des croyances religieuses. Comparativement peu de gens (13 %) se sont sentis motivés par les crédits d'impôt consentis par le gouvernement pour les dons de charité.

Figure 2 : Motivations à donner chez tous les donateurs



Les motivations à donner et les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs

L'importance relative de certaines motivations à donner semble varier en fonction des caractéristiques personnelles et économiques des donateurs, telles l'âge, le niveau d'instruction et le revenu du ménage.

L'âge. À deux exceptions près, les motivations à donner demeuraient assez semblables dans tous les groupes d'âge. L'importance de donner pour se conformer à des obligations ou des croyances religieuses avait tendance à croître avec l'âge, passant de 24 %, chez les 25-34 ans, à 47 % chez les gens âgés de 65 ans et plus (voir le Tableau 2). Ceci peut s'expliquer, en partie, par le fait que les Canadiens plus âgés ont tendance à être plus religieux que les plus jeunes. Les premiers étaient également plus susceptibles que les seconds de dire qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à leur collectivité.

Tableau 2 : Motivations à donner en fonction des caractéristiques personnelles et économiques

	Crédits d'impôt du gouvernement	Compassion envers les nécessiteux	Obligations ou croyances religieuses	Aide à une cause en laquelle on croit	Sentiment d'être redevable à la communauté	Touché par la cause (soi/un proche)
Age						
15 - 24	11%	95%	27%	88%	54%	66%
25 - 34	14%	96%	24%	92%	58%	68%
35 - 44	13%	93%	28%	91%	53%	69%
45 - 54	12%	94%	29%	91%	62%	71%
55 - 64	13%	96%	34%	91%	61%	68%
65+	13%	93%	47%	90%	64%	70%
Sexe						
Homme	15%	93%	30%	90%	56%	63%
Femme	11%	95%	32%	91%	60%	74%
État civil						
Marié/union de fait	13%	94%	32%	92%	59%	70%
Célibataire	13%	94%	26%	88%	56%	65%
Veuf	15%	93%	49%	87%	64%	71%
Séparé ou divorcé	8%	92%	23%	92%	59%	70%
Niveau d'instruction						
Moins que secondaire	11%	91%	35%	88%	54%	66%
Diplômé secondaire	14%	95%	28%	92%	56%	71%
Postsecondaire partiel	12%	96%	29%	91%	62%	71%
Diplômé postsecondaire	11%	95%	29%	92%	56%	68%
Diplômé universitaire	16%	94%	32%	90%	67%	68%
Statut d'emploi						
Employé	13%	94%	28%	90%	58%	69%
Plein temps (30 hres et +)	13%	94%	27%	90%	57%	68%
Temps partiel (moins de 30 hres)	13%	96%	31%	92%	59%	74%
Sans emploi	11%	93%	26%	93%	54%	61%
Pas sur le marché du travail	12%	94%	38%	91%	60%	69%
Affiliation religieuse						
Affiliation	13%	94%	38%	91%	60%	69%
Sans affiliation	12%	94%	9%	89%	55%	68%
Pratique religieuse						
Toutes les semaines	15%	96%	67%	93%	68%	70%
Pas toutes les semaines	12%	94%	21%	90%	56%	68%
Ferveur religieuse						
Très religieux	14%	94%	64%	94%	69%	72%
Pas très religieux	13%	94%	26%	90%	57%	68%
Revenu du ménage						
Moins de 20 000 \$	12%	96%	38%	86%	56%	65%
20 000 \$ - 39 999 \$	13%	94%	34%	91%	57%	68%
40 000 \$ - 59 999 \$	13%	93%	28%	89%	56%	67%
60 000 \$ - 99 999 \$	11%	94%	27%	93%	58%	71%
100 000 \$ et plus	16%	95%	31%	92%	67%	71%

Le sexe. Sauf une exception, les femmes étaient plus enclines que les hommes à mentionner toutes les motivations à donner. Elles étaient largement plus susceptibles d'avouer avoir donné parce qu'elles-mêmes, ou une de leurs connaissances, étaient touchées par la cause (74 % des femmes par rapport à 63 % des hommes), mais un peu moins susceptibles d'invoquer les crédits d'impôt comme motivation (11 % des femmes par rapport à 15 % des hommes). Ceci peut être dû, en partie, au fait que les hommes ont tendance à gagner plus d'argent que les femmes.

L'état civil. L'importance de certaines motivations variait également en fonction de l'état civil. Les personnes veuves étaient beaucoup plus susceptibles de donner pour se conformer à leurs obligations ou croyances religieuses (49 % par rapport à 31 % des donateurs en général; voir le Tableau 2). On peut expliquer, en partie, ce phénomène par le fait que les personnes veuves sont généralement plus âgées que la moyenne et que, comme noté plus haut, les aînés ont tendance à être plus près de la religion que les plus jeunes. Les personnes veuves étaient aussi plus susceptibles de donner parce qu'elles se sentaient redevables à la collectivité (64 % par rapport à 58 % des donateurs en général). Les personnes célibataires ou veuves étaient nettement moins susceptibles de dire avoir donné par croyance dans une cause donnée (88 % et 87 %, dans chaque cas, par rapport à 92 %, dans le cas des donateurs mariés ou divorcés). Les gens séparés ou divorcés étaient moins susceptibles d'invoquer les crédits d'impôt comme motivation à donner (8 % par rapport à 13 % des donateurs en général).

La scolarité. À deux exceptions près, les motivations à donner demeuraient sensiblement les mêmes, dans tous les groupes d'âge. Les donateurs ayant un diplôme universitaire étaient largement plus susceptibles que les autres de dire qu'ils donnaient par souci de payer de retour leur communauté (67 % par rapport à 58 % des donateurs en général; voir le Tableau 2) et un peu plus susceptibles d'être motivés par les crédits d'impôt.

Le statut d'emploi. Comme dans le cas de la scolarité, les motivations à donner demeuraient sensiblement les mêmes, dans tous les groupes d'âge. Toutefois, ceux qui ne faisaient pas partie de la main-d'œuvre active étaient nettement plus enclins à donner pour se conformer à leurs obligations ou croyances religieuses (38 % par rapport à un peu plus d'un donateur sur quatre dans les autres catégories de main-d'œuvre). On peut expliquer ceci, en partie, par le fait que ceux qui ne font pas partie de la main-d'œuvre active ont tendance à être plus âgés que la moyenne et qu'ils sont plus attachés à la religion que cette même moyenne. Les donateurs ayant un emploi à temps partiel étaient largement plus susceptibles de donner parce qu'ils étaient personnellement touchés par la cause que les chômeurs (74 % par rapport à 61 %; voir le Tableau 2).

L'affinité religieuse. À deux exceptions près, l'importance relative des motivations à donner ne présentait pas de variation significative entre les gens très religieux, les moins religieux et ceux qui ne l'étaient pas du tout. Il va presque de soi que ceux

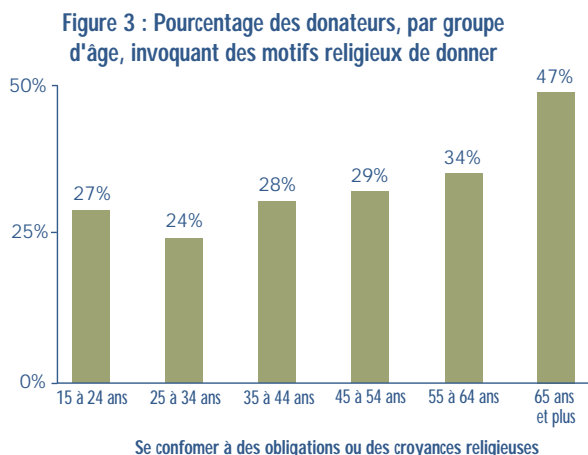
qui adhéraient à une religion ou un lieu de culte étaient plus susceptibles de donner pour se conformer à des obligations ou des croyances religieuses (38 % par rapport à 9 % de ceux sans affiliation religieuse; voir le Tableau 2), tout comme ceux qui assistaient à un service religieux, toutes les semaines (67 % par rapport à 21 % de ceux qui ne le faisaient pas) et ceux qui se considéraient comme de fervents religieux (64 % par rapport à 26 % de ceux qui ne se décrivaient pas de cette façon). Les personnes très attachées à leur religion étaient nettement plus susceptibles de donner parce qu'elles se sentaient redevables à leur collectivité (69 % de ces dernières et 68 % de celles assistant à un service hebdomadaire par rapport à 57 % des personnes qui ne se considéraient pas comme très religieuses et 56 % de celles qui n'assistaient pas à un service religieux toutes les semaines).

Le revenu des ménages. L'importance relative de certaines motivations à donner variait en fonction du revenu des ménages. Les gens se situant dans les échelles de revenu les plus élevées, par exemple, étaient plus enclins à donner parce qu'eux-mêmes ou un de leurs proches avaient été touchés par la cause que ceux dont le revenu familial était plus faible. Plus de sept donateurs sur dix (71 %) ayant un revenu familial de 60 000 \$ ou plus ont invoqué cette motivation, comparativement à 65 % de ceux dont le revenu annuel du ménage était inférieur à 20 000 \$ (voir le Tableau 2). Les donateurs faisant partie de la catégorie de revenu la plus élevée (100 000 \$ ou plus) étaient également plus susceptibles de donner parce qu'ils se sentaient redevables à leur communauté (67 % par rapport à 56 %-58 % des donateurs dans toutes les autres catégories). Les donateurs faisant partie de la catégorie de revenu la plus faible (moins de 20 000 \$) étaient plus enclins à donner pour se conformer à leurs obligations ou leurs croyances religieuses (38 % par rapport à 28 % de ceux dont le revenu familial se situait entre 40 000 \$ et 59 999 \$ et à 27 % de ceux dont le revenu se situait entre 60 000 \$ et 99 999 \$). Les gens dont le revenu du ménage excédait 100 000 \$ étaient les plus susceptibles d'invoquer les crédits d'impôt comme motivation à donner (16 %).

Les donateurs motivés par la religion

Donner pour se conformer à des obligations ou des croyances religieuses était la motivation pour laquelle l'ENDBP a noté la plus grande variance dans les catégories démographiques étudiées. Qu'est-ce qui différencie ceux qui ont donné pour des motifs religieux?

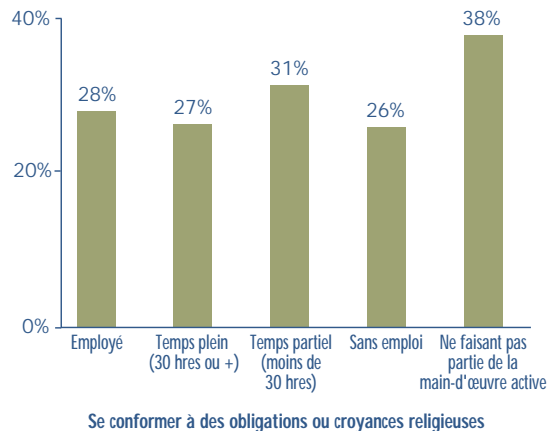
Tout d'abord, les donateurs motivés par la religion avaient tendance à être plus âgés que la moyenne : près de la moitié (47 %) des personnes âgées de 65 ans et plus ont avoué avoir donné par conviction ou obligation religieuse, comparativement à un peu moins d'un quart (24 %) des donateurs âgés de 25 à 34 ans (voir la Figure 3).



Ensuite, les personnes veuves, et donc plus âgées, étaient plus susceptibles d'invoquer des motifs religieux (49 % d'entre elles) pour faire un don que les donateurs mariés (32 %), les célibataires (26 %) ou les personnes séparées ou divorcées (23 %).

De plus, les donateurs motivés par la religion étaient plus susceptibles d'avoir un emploi à temps partiel ou de ne pas faire partie de la main-d'œuvre active. Plus du tiers (38 %) des donateurs dans ce dernier cas ont invoqué des motifs religieux pour donner, de même que 31 % des employés à temps partiel (voir la Figure 4). Par comparaison, un peu plus du quart des employés à plein temps (27 %) ou des chômeurs (26 %) ont donné par obligation ou conviction religieuse (voir la Figure 4). La relation entre statut d'emploi et motifs religieux peut, en partie, être tributaire de l'âge des donateurs, mais ce facteur ne semble pas fournir une explication complète du phénomène. Bien que la plupart, si ce n'est tous ceux qui ne font pas partie de la main-d'œuvre active, soient des retraités, l'âge ne semble pas expliquer l'importance des motifs religieux chez ceux qui avaient un emploi à temps partiel.

Figure 4 : Pourcentage des donateurs, en fonction du statut d'emploi, invoquant des motifs religieux de donner

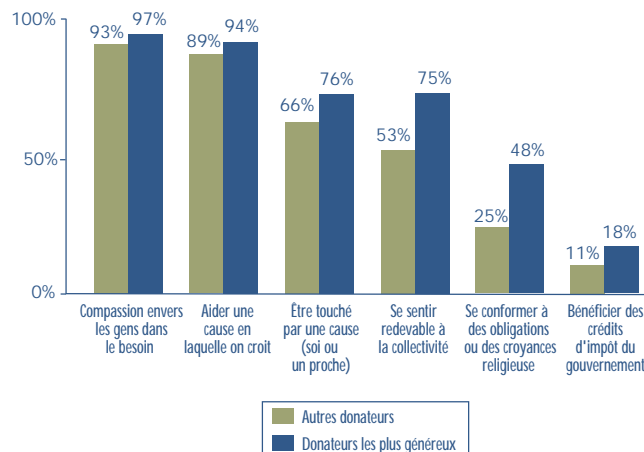


Enfin, et ce qui est le moins surprenant, les motifs religieux de donner semblent liés aux attributs des donateurs. Comme on l'a noté plus haut, quelle que soit la mesure d'affinité religieuse utilisée, ceux qui étaient plus attachés à la religion étaient plus susceptibles de donner pour se conformer à leurs obligations ou croyances religieuses.

Les motivations à donner et le niveau de soutien

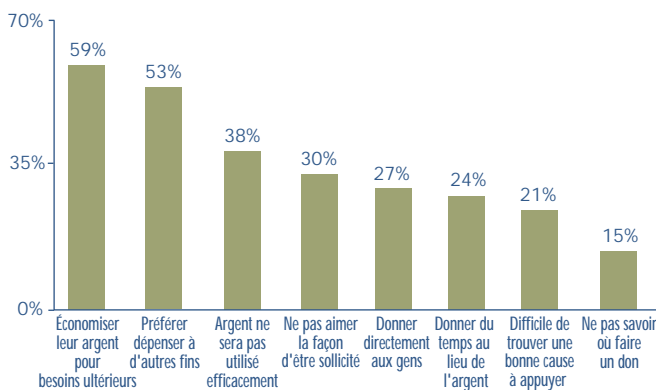
Les donateurs principaux (ceux qui ont donné 213 \$ ou plus, par année) étaient plus susceptibles que les autres d'invoquer tous les motifs possibles de donner (voir la Figure 5). Ils étaient près de deux fois plus susceptibles d'invoquer des obligations ou des croyances religieuses (48 % par rapport à 25 % des autres donateurs). Ils étaient aussi nettement plus enclins à dire qu'ils avaient donné parce qu'ils se sentaient redevables à la collectivité (75 % par rapport à 53 % des autres donateurs) et parce qu'eux-mêmes ou un de leurs proches avaient été touchés par la cause soutenue par l'organisme auquel ils donnent (76 % par rapport à 66 % des autres donateurs). Il n'est peut-être pas étonnant que les donateurs principaux aient mentionné plus fréquemment que d'autres les crédits d'impôt consentis par le gouvernement comme motivation à donner (18 % d'entre eux par rapport à 11 % des autres donateurs).

Figure 5 : Motivations à donner, donateurs les plus généreux par rapport aux autres donateurs



Dans le cadre de l'ENDBP, on a demandé à ceux qui ne donnent rien quel(s) obstacle(s), parmi huit possibles, les avaient retenus de faire un don. Que les deux obstacles les plus fréquemment mentionnés aient été reliés aux priorités financières des non-donateurs n'a rien de surprenant. Près d'un d'entre eux sur six (59 %) ont dit n'avoir rien donné parce qu'ils voulaient économiser leur argent pour des besoins ultérieurs et plus de la moitié (53 %) voulaient dépenser le leur à d'autres fins (voir la Figure 6). Près de quatre non-donateurs sur dix (38 %) étaient convaincus que leur don ne serait pas utilisé de façon efficace et près du tiers (30 %) ont avoué ne pas avoir aimé la manière dont les sollicitations étaient faites. Environ le quart ont indiqué qu'ils donnaient d'une autre façon : 27 % donnaient de l'argent directement aux gens dans le besoin, sans passer par un organisme, et 24 % ont dit faire du bénévolat, au lieu de faire un don. Relativement peu de non-donateurs ont mentionné la difficulté de trouver une bonne cause à appuyer (21 %) ou ne pas savoir où faire leur don (15 %).

Figure 6 : Les obstacles au don chez les non-donateurs

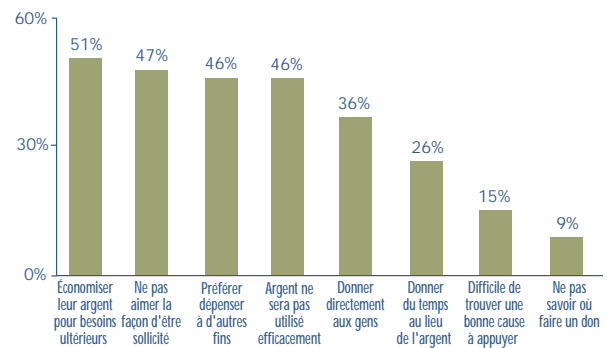


Les obstacles à donner davantage

Dans le cadre de l'ENDBP, on a aussi demandé aux donateurs quel(s) obstacle(s), parmi les mêmes huit possibles, les avaient retenus de donner *davantage*. Le premier obstacle est le même que celui invoqué par les non-donateurs, c'est-à-dire la volonté d'économiser leur argent pour des besoins

ultérieurs (mentionné par 51 % des donateurs; voir la Figure 7). Le deuxième obstacle le plus fréquemment mentionné, par près de la moitié (47 %) des donateurs, était ne pas avoir aimé la manière dont les sollicitations étaient faites. À peu près le même pourcentage (46 %) des donateurs ont indiqué ne pas avoir donné plus parce qu'ils préféraient dépenser leur argent à d'autres fins ou parce qu'ils ne croyaient pas que leur don serait utilisé à bon escient. Plus du tiers (36 %) pensaient donner suffisamment d'argent directement aux nécessiteux, sans devoir passer par un organisme, et à peine plus du quart (26 %) ont dit faire du bénévolat, au lieu de donner davantage. Relativement peu de donateurs ont mentionné la difficulté de trouver une bonne cause à appuyer (15 %) ou ne pas savoir où faire leur don (9 %).

Figure 7 : Les obstacles à donner davantage chez tous les donateurs.



Les obstacles à donner davantage et les caractéristiques personnelles et économiques des donateurs

Certains obstacles à donner davantage variaient en fonction des caractéristiques personnelles et économiques des donateurs, telles l'âge, le niveau d'instruction et le revenu du ménage.²

L'âge. Les obstacles reliés aux priorités financières semblent varier en fonction du stade de la vie où en sont les donateurs. Règle générale, les plus jeunes étaient plus enclins que leurs aînés à avouer ne pas avoir donné plus par souci d'économie pour leurs besoins futurs (voir le Tableau 3). Plus de la moitié des donateurs de 15 à 24 ans et de 25 à 34 ans

² Comme la très grande majorité des Canadiens a fait au moins un don, nous mettons l'accent sur les relations entre les caractéristiques personnelles et économiques et les obstacles à donner davantage plutôt que sur les obstacles au don.

(respectivement 58 % et 57 %) ont invoqué cette raison, par rapport à 44 % des donateurs âgés de 45 à 64 ans et à 49 % de ceux qui avaient 65 ans et plus. Les plus jeunes étaient aussi plus susceptibles que les plus vieux de n'avoir pas donné davantage parce qu'ils préféraient dépenser leur argent à d'autres fins. Plus de la moitié des 15 à 24 ans et des 25 à 34 ans (respectivement 51 % et 53 %) ont donné cette raison, comparativement à près de quatre donateurs sur dix âgés de 55 ans et plus. La conviction que les dons ne seront pas utilisés de façon efficace semble aussi être reliée à l'âge. Trente-huit pour cent des donateurs de 15 à 24 ans ont mentionné cet obstacle, alors que 49 % de ceux âgés de 45 à 54 ans et 52 % de ceux ayant entre 55 et 64 ans l'ont fait. Toutefois, le pourcentage de donateurs arrêtés par cet obstacle diminuait considérablement chez les gens de 65 ans et plus. La même relation avec l'âge semble s'avérée dans le cas des dons faits directement aux gens dans le besoin, au lieu de passer par un organisme. Cet obstacle à donner plus tend à devenir plus important avec l'âge, puisque seulement 25 % des 15 à 24 ans, mais 44 % des 55 à 64 ans l'ont mentionné.

Tableau 3 : Les obstacles à donner davantage et les caractéristiques personnelles et économiques

	Difficile de trouver une bonne cause	Économiser de l'argent pour besoins ultérieurs	Ne pas savoir ou faire un don	L'argent ne sera pas utilisé de façon efficace	Préférer dépenser à d'autres fins	Donner du temps au lieu de l'argent	Donner directement aux gens	Ne pas aimer la façon d'être sollicité
Âge								
15 - 24	17%	58%	24%	38%	51%	32%	25%	42%
25 - 34	11%	57%	10%	44%	53%	22%	28%	45%
35 - 44	16%	51%	7%	47%	47%	27%	37%	51%
45 - 54	13%	44%	6%	49%	44%	26%	40%	49%
55 - 64	14%	44%	6%	52%	40%	28%	44%	47%
65+	19%	49%	6%	43%	41%	24%	42%	45%
Sexe								
Homme	18%	52%	11%	48%	50%	26%	38%	50%
Femme	12%	50%	8%	43%	43%	27%	34%	44%
État civil								
Marié/union de fait	14%	49%	7%	48%	45%	26%	37%	49%
Célibataire	15%	55%	17%	42%	51%	29%	30%	44%
Veuf	20%	52%	6%	39%	45%	23%	44%	46%
Séparé ou divorcé	12%	48%	6%	42%	45%	26%	35%	42%
Niveau d'instruction								
Moins que secondaire	20%	51%	15%	47%	47%	26%	39%	41%
Diplômé secondaire	16%	52%	10%	48%	45%	26%	39%	47%
Postsecondaire partiel	14%	54%	11%	40%	45%	29%	33%	44%
Diplômé postsecondaire	13%	50%	6%	48%	48%	24%	34%	50%
Diplômé universitaire	9%	48%	4%	41%	46%	30%	32%	52%
Statut d'emploi								
Employé	14%	51%	9%	47%	49%	26%	35%	48%
Plein temps (30 hres et +)	14%	51%	8%	48%	49%	24%	36%	49%
Temps partiel (moins de 30 hres)	12%	49%	11%	46%	47%	32%	32%	47%
Sans emploi	18%	53%	15%	37%	40%	22%	36%	42%
Pas sur le marché du travail	17%	50%	10%	43%	42%	28%	37%	45%
Affiliation religieuse								
Affiliation	15%	49%	9%	45%	44%	27%	37%	46%
Sans affiliation	15%	55%	11%	49%	53%	24%	31%	52%
Pratique religieuse								
Toutes les semaines	16%	45%	11%	41%	39%	31%	36%	46%
Pas toutes les semaines	14%	52%	9%	47%	48%	25%	36%	47%
Ferveur religieuse								
Très religieux	12%	44%	10%	42%	38%	29%	33%	43%
Pas très religieux	15%	51%	9%	46%	47%	26%	36%	48%
Revenu du ménage								
Moins de 20 000 \$	22%	52%	10%	40%	44%	28%	37%	37%
20 000 \$ - 39 999 \$	17%	54%	10%	47%	47%	27%	40%	46%
40 000 \$ - 59 999 \$	16%	52%	8%	48%	46%	25%	36%	49%
60 000 \$ - 99 999 \$	11%	49%	9%	44%	46%	26%	34%	48%
100 000 \$ et plus	12%	44%	11%	47%	49%	27%	30%	52%

Les donateurs âgés de 15 à 24 ans étaient beaucoup plus susceptibles que tous les autres de ne pas donner davantage parce qu'ils ne savaient pas où faire leur don (24 % des répondants). Dans ce même groupe, la propension à faire du bénévolat, au lieu de faire un don, était aussi nettement prépondérante (32 %), par rapport aux autres groupes.

Le sexe. Les hommes étaient plus susceptibles que les femmes de dire que presque tous les obstacles possibles à ne pas donner plus avaient joué un rôle dans leur décision d'agir de la sorte (voir le Tableau 3). La seule exception à cette tendance était que les femmes étaient un peu plus enclines que les hommes à ne pas avoir donné davantage parce qu'elles faisaient du bénévolat (27 % des donatrices par rapport à 26 % des donateurs). Ceci n'est peut-être pas très étonnant, puisque les femmes sont plus nombreuses à faire du bénévolat que les hommes (28 % chez les premières par rapport à 25 % chez les seconds).

L'état civil. Les différences dans l'importance relative de certains obstacles reliés à l'état civil semblent mieux s'expliquer par l'âge que par l'état civil *en soi*, comme en témoignent les différences entre ceux qui étaient célibataires ou ne s'étaient jamais mariés, qui ont tendance à être plus jeunes, et les veufs qui ont tendance à être plus âgés. Les donateurs célibataires étaient largement plus enclins que les veufs à avouer ne pas savoir où faire leur don (17 % chez les célibataires par rapport à 6 % chez les veufs; voir le Tableau 3) et nettement moins susceptibles de dire qu'ils avaient déjà assez donné directement aux gens, sans recourir à un organisme (30 % chez les célibataires comparativement à 44 % chez les veufs). Règle générale, d'autres tendances associées à l'état civil pointent vers la même relation avec l'âge. Les donateurs célibataires, par exemple, étaient plus susceptibles que ceux qui étaient mariés, séparés ou veufs de préférer dépenser leur argent à d'autres fins ou de faire du bénévolat, au lieu de faire un don.

La scolarité. L'importance de certains obstacles décroît en fonction du niveau d'instruction. Le pourcentage de donateurs n'ayant pas donné plus parce qu'ils avaient de la difficulté à trouver une bonne cause à appuyer, par exemple, est passé de 20 % chez ceux qui n'avaient pas fait d'études secondaires à 9 % chez les diplômés universitaires (voir le Tableau 3). De même, le pourcentage de ceux qui ne savaient pas où faire leur don est passé de 15 % chez les moins scolarisés à 4 % chez les plus scolarisés. Cependant, une bonne moitié des donateurs ayant un diplôme d'études postsecondaires (50 %) ou universitaires (52 %) ont précisé qu'ils n'ont pas donné plus parce qu'ils n'ont pas aimé la façon dont les sollicitations avaient été faites. Étant donné que ces personnes peuvent se retrouver dans des segments de population à revenu plus élevé et, donc, avoir une capacité plus grande de donner, cette conclusion devrait préoccuper les organismes qui sollicitent des fonds auprès du public.

Le statut d'emploi. Les chômeurs étaient les plus enclins à ne pas avoir donné davantage parce qu'ils voulaient économiser pour leurs besoins ultérieurs (53 %; voir le Tableau 3), mais les moins prêts à dire qu'ils aimeraient mieux dépenser leur argent à d'autres fins (40 %). Ceux qui avaient un emploi étaient plus susceptibles que ceux qui n'en avaient pas ou ne faisaient pas partie de la main-d'œuvre active de ne pas avoir donné plus parce qu'ils n'avaient pas aimé la manière dont on les avait sollicités (48 %) et parce qu'ils ne croyaient pas que leur don serait utilisé efficacement (47 %).

L'affinité religieuse. Ceux qui adhéraient à une tradition religieuse établie ou à un lieu de culte étaient moins susceptibles d'invoquer la plupart des obstacles possibles que les donateurs sans affiliation religieuse. La seule exception à cette tendance a été observée chez ceux qui ont précisé n'avoir pas donné davantage parce qu'ils faisaient du bénévolat à la place. Plus de donateurs adhérant à une religion que de donateurs n'adhérant à aucune (27 % par rapport à 24 %; voir le Tableau 3) ont mentionné cet obstacle, ce qui n'est pas étonnant puisque les Canadiens pratiquants ont tendance à faire plus de bénévolat que ceux qui ne le sont pas (28 % par rapport à 26 %).

Le même type de comportement s'observe chez ceux qui assistaient à un service religieux, toutes les semaines, et ceux qui se considéraient comme très religieux. Les premiers étaient moins enclins à invoquer des obstacles à donner davantage, aux exceptions près de ne pas savoir où faire leur don (11 % ont mentionné cet obstacle) et d'avoir de la difficulté à trouver une bonne cause à soutenir (16 %). Ceux qui se considéraient comme très religieux étaient aussi un peu plus susceptibles d'avouer ne pas savoir où faire leur don (10 % par rapport à 9 % des donateurs s'avouant moins fervents).

Le revenu des ménages. Sans que cela n'étonne beaucoup, l'importance relative des obstacles possibles à donner plus variait considérablement en fonction du revenu familial annuel des donateurs. Ceux dont le revenu du ménage était inférieur à 20 000 \$ étaient les plus susceptibles de ne pas avoir donné davantage parce qu'ils voulaient économiser leur argent pour leurs propres besoins ultérieurs (52 %; voir le Tableau 3), et les moins enclins à préférer dépenser leur argent à d'autres fins (44 %). Bien que les donateurs faisant partie des niveaux de revenu les plus élevés étaient les moins susceptibles de vouloir économiser pour subvenir à leurs besoins futurs (44 %), près de la moitié d'entre eux (49 %) ont dit préférer dépenser leur argent ailleurs. Ce modèle de réponses donne à penser que les donateurs au revenu le plus faible ne donnent pas plus parce qu'ils ne le peuvent tout simplement pas, alors que ceux qui ont des revenus plus substantiels ne le font pas parce qu'ils n'en ont pas envie. Ceci pourrait avoir une relation avec la conclusion indiquant que les donateurs à revenu plus élevé étaient aussi plus susceptibles de ne pas avoir aimé la manière dont on les a sollicités (52 % des donateurs ayant un revenu familial de 100 000 \$ ou plus par rapport à 37 % de ceux dont le revenu était inférieur à 20 000 \$).

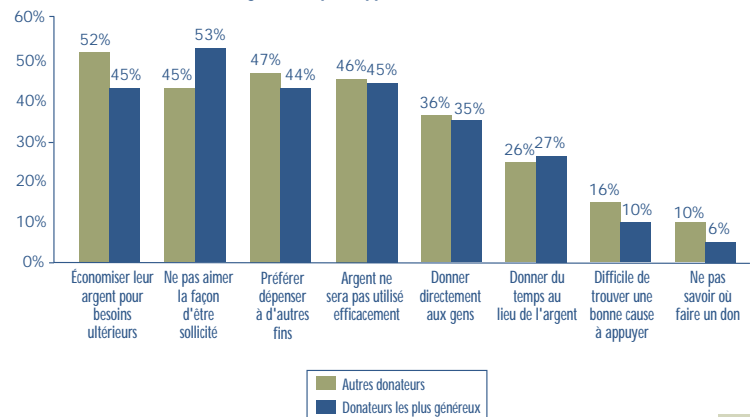
Les donateurs les moins fortunés étaient moins susceptibles de ne pas avoir donné plus parce qu'ils ne croyaient pas que l'organisme utiliserait leur don à bon escient (40 % chez les donateurs ayant un revenu annuel de moins de 20 000 \$), mais plus enclins à dire qu'il était difficile de trouver une bonne cause à appuyer (22 %).

Les obstacles à donner davantage et le niveau de soutien

Les donateurs principaux (qui ont donné 213 \$ ou plus) étaient moins prompts que les autres à invoquer la plupart des raisons de ne pas donner davantage (voir la Figure 8). Ils étaient moins susceptibles de ne pas donner plus parce qu'ils voulaient économiser leur argent pour répondre à leurs besoins ultérieurs (45 % des donateurs principaux par rapport à 52 % des autres donateurs), parce qu'ils leur était difficile de trouver une bonne cause à soutenir (10 % d'entre eux par rapport à 16 % des autres donateurs) ou parce qu'ils ne savaient pas où faire leur don (6 % par rapport à 10 % des autres donateurs). Même s'ils invoquaient moins que les autres donateurs la plupart des obstacles à donner davantage, l'écart entre eux et les autres n'était pas très grand.

Pourtant, les donateurs principaux étaient plus susceptibles que les autres de mentionner deux obstacles à donner plus : ils n'ont pas aimé la façon d'être sollicités (53 % d'entre eux par rapport à 45 % des autres donateurs) et ils ont fait du bénévolat à la place (27 % par rapport à 26 % des autres).

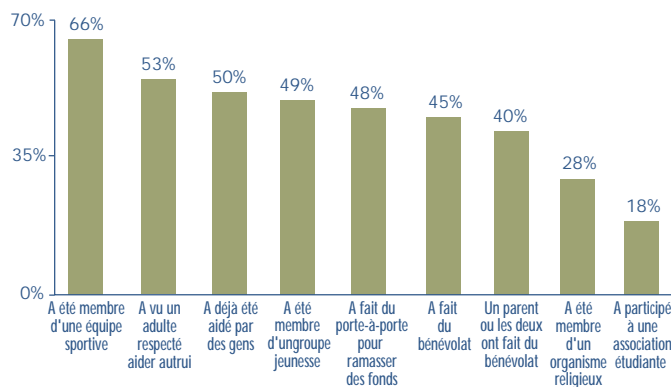
Figure 8 : Les obstacles à donner davantage, donateurs les plus généreux par rapport aux autres donateurs



Les expériences vécues pendant la jeunesse et les dons

En tentant d'identifier des indices capables de prédire les comportements futurs en matière de don et de bénévolat, l'ENDBP a demandé aux répondants s'ils avaient vécu dans leur jeunesse l'une ou l'autre des neuf expériences qu'on croit capables d'amener les gens à donner et à être bénévoles, plus tard dans leur vie. L'expérience de jeunesse qui revenait le plus fréquemment était la participation à une équipe sportive, organisée en bonne et due forme (66 % des répondants; voir la Figure 9), suivie de celle de voir un adulte respecté aider autrui, d'une façon ou d'une autre (53 %). Près de la moitié des répondants ont dit avoir été aidés, plus jeunes, par d'autres personnes (50 %), avoir été membres d'un groupe de jeunes (49 %) ou avoir fait du porte-à-porte pour recueillir des fonds (48 %). Relativement peu de répondants ont dit avoir été membres d'un groupe religieux (28 %) ou avoir participé activement à une association étudiante (18 %).

Figure 9 : Incidence de diverses expériences de jeunesse chez tous les répondants

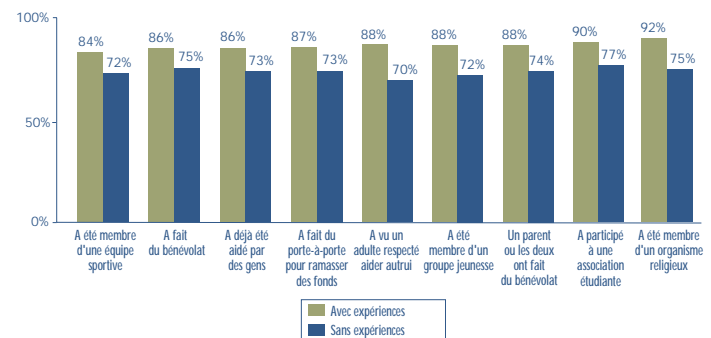


Les expériences de jeunesse et la volonté de donner, une fois devenu adulte

Il est évident que les expériences de jeunesse ont un effet notable sur les dons de charité qu'on fera plus tard dans la vie. Les répondants ayant connu chacune des expériences décrites dans l'ENDBP étaient plus susceptibles d'être des donateurs que ceux qui ne les avaient pas connues (voir la Figure 10). Certaines expériences apparaissent plus importantes que d'autres en ce qu'elles se traduisent par un pourcentage plus élevé de donateurs chez ceux qui les ont vécues que chez ceux qui ne l'ont pas fait. Avoir vu un adulte, considéré comme un modèle, aider autrui est l'expérience la plus marquante (88 % des répondants, témoins de ce comportement dans leur jeunesse, ont donné plus tard dans leur vie, comparativement à

70 % de ceux qui n'avaient pas eu cette expérience). Ceux qui ont été membres de groupes de jeunes étaient aussi plus susceptibles de devenir des donateurs (88 % par rapport à 72 %), tout comme ceux qui ont été membres d'un groupe religieux (92 % par rapport à 75 %). D'autres expériences de jeunesse avaient une incidence moindre sur le pourcentage de donateurs et étaient à peu près aussi importantes les unes que les autres.

Figure 10 : Pourcentage de donateurs, répondants avec et sans expériences de jeunesse particulières



Les expériences de jeunesse et leurs effets sur les motivations et les obstacles au don

Règle générale, ceux qui ont vécu presque toutes les expériences de jeunesse décrites dans l'ENDBP étaient plus susceptibles d'invoquer toutes les motivations à donner. Les deux seules exceptions à cette attitude s'appliquent à ceux qui ont fait partie d'une équipe sportive dûment constituée et à ceux qui ont fait du porte-à-porte pour recueillir des fonds. Ces personnes étaient moins susceptibles d'avoir été motivées à donner par souci de se conformer à des obligations ou des croyances religieuses (29 % des participants à une équipe sportive par rapport à 35 % des non-participants; et 29 % des sollicitateurs par rapport à 33 % des non-sollicitateurs; voir le Tableau 4).

Certaines expériences semblent avoir plus d'effets positifs que d'autres sur l'éventail des motivations à donner. Ceux qui ont fait partie d'un groupe religieux, ont vu un adulte aider autrui, ont été aidés par des gens, ont été membres d'un groupe de jeunes, ont eu un père ou une mère ou les deux qui ont fait du bénévolat, et ceux qui ont participé activement à une association étudiante étaient plus enclins à dire qu'ils avaient été motivés à donner parce qu'ils avaient le sentiment d'être redevables à la collectivité; parce qu'ils

avaient eux-mêmes, ou un de leurs proches, été touchés par une cause en particulier; et parce qu'ils voulaient aider une cause dans laquelle ils croyaient.

Les expériences de jeunesse ne semblent pas avoir autant d'incidence sur les obstacles possibles à donner davantage (voir le Tableau 5). Comme on pouvait s'y attendre, les répondants ayant vécu une ou plusieurs expériences décrites dans l'ENDBP étaient moins susceptibles de mentionner tous les obstacles les empêchant de donner plus. Il y avait, toutefois, quelques exceptions. Les répondants ayant eu plusieurs expériences dans leur passé étaient plus enclins à préciser qu'ils ne donnaient pas davantage parce qu'ils faisaient du bénévolat à la place et parce qu'ils n'avaient pas aimé la façon dont on les a sollicités.

D'ailleurs, ces deux obstacles étaient aussi souvent mentionnés par ceux qui font des dons plus importants. Autrement dit, les taux de réponse élevés à ces obstacles sont cohérents avec les taux plus élevés de don, associés aux expériences vécues pendant la jeunesse.

Certaines de ces expériences semblent jouer un rôle plus grand que d'autres dans la diminution du taux de réponse aux obstacles à donner davantage. Parmi celles-ci, on retrouve le fait d'avoir eu un parent ou les deux ayant fait du bénévolat, avoir vu un modèle aider autrui, avoir participé activement à une association étudiante et avoir fait partie d'un groupe de jeunes. Ces mêmes expériences ont aussi l'incidence la plus forte sur les motivations à donner.

Tableau 4 : Les expériences de jeunesse et les motivations à donner

	Crédits d'impôt du gouvernement	Compassion envers nécessiteux	Obligations ou croyances religieuses	Aide à une cause en laquelle on croit	Sentiment d'être redevable à la communauté (soi/un proche)	Touché par la cause (soi/un proche)
A été membre d'une équipe sportive						
Oui	14%	96%	29%	92%	60%	71%
Non	11%	91%	35%	87%	56%	65%
A été membre d'un groupe de jeunes						
Oui	14%	95%	32%	93%	63%	72%
Non	11%	93%	29%	89%	53%	65%
A fait du bénévolat						
Oui	14%	95%	32%	93%	63%	71%
Non	12%	93%	30%	88%	54%	67%
A vu un adulte respecté aider autrui						
Oui	14%	96%	34%	94%	66%	75%
Non	11%	91%	27%	86%	47%	60%
A fait du porte-à-porte pour ramasser des fonds						
Oui	14%	95%	29%	93%	61%	72%
Non	12%	93%	33%	89%	56%	65%
A déjà été aidé par des gens						
Oui	13%	95%	33%	93%	62%	76%
Non	13%	93%	28%	87%	55%	61%
A participé activement à une association étudiante						
Oui	14%	95%	32%	93%	65%	71%
Non	12%	94%	30%	90%	57%	68%
A été membre d'un organisme religieux						
Oui	14%	96%	47%	95%	70%	77%
Non	12%	93%	23%	89%	53%	65%
Un parent ou les deux ont fait du bénévolat						
Oui	13%	96%	32%	93%	65%	74%
Non	13%	93%	30%	89%	53%	65%

Tableau 5 : Les expériences de jeunesse et les obstacles à donner davantage

	Difficile de trouver une bonne cause	Économiser de l'argent pour besoins ultérieurs	Ne pas savoir où faire un don	L'argent ne sera pas utilisé de façon efficace	Préférer dépenser son argent à d'autres fins	Donner du temps au lieu de l'argent	Donner directement aux gens	Ne pas aimer la façon d'être sollicité
A été membre d'une équipe sportive								
Oui	14%	52%	9%	46%	47%	27%	35%	48%
Non	17%	48%	9%	45%	44%	24%	37%	44%
A été membre d'un groupe de jeunes								
Oui	12%	49%	8%	45%	46%	29%	34%	48%
Non	17%	52%	10%	46%	47%	23%	38%	46%
A fait du bénévolat								
Oui	14%	49%	10%	43%	46%	30%	34%	46%
Non	16%	52%	9%	47%	46%	22%	38%	48%
A vu un adulte respecté aider autrui								
Oui	14%	48%	10%	44%	44%	29%	34%	48%
Non	15%	53%	9%	48%	49%	23%	38%	45%
A fait du porte-à-porte pour ramasser des fonds								
Oui	11%	51%	10%	44%	47%	28%	31%	47%
Non	18%	50%	9%	46%	45%	24%	41%	46%
A déjà été aidé par des gens								
Oui	13%	51%	9%	42%	47%	28%	32%	48%
Non	16%	50%	9%	49%	45%	24%	41%	46%
A participé activement à une association étudiante								
Oui	11%	50%	9%	42%	45%	32%	32%	48%
Non	15%	51%	9%	46%	46%	25%	37%	47%
A été membre d'un organisme religieux								
Oui	13%	50%	8%	45%	47%	30%	35%	50%
Non	15%	51%	10%	46%	46%	24%	36%	45%
Un parent ou les deux ont fait du bénévolat								
Oui	12%	50%	9%	43%	46%	31%	32%	50%
Non	17%	51%	9%	47%	46%	23%	38%	45%

VII Conclusions

Les raisons pour lesquelles les gens donnent et les obstacles qui les empêchent de donner ou de donner davantage varient en fonction de facteurs, tels l'âge, le niveau d'instruction, le statut d'emploi et le revenu du ménage. Les organismes de charité ou sans but lucratif qui comptent, en tout ou en partie, sur les dons et qui cherchent à s'en attirer de plus substantiels, auraient avantage à comprendre ces variations et à réfléchir à leurs implications pratiques.

Les deux principales raisons pour lesquelles les gens donnent sont : par compassion envers ceux qui sont dans le besoin (94 % des donateurs) et par conviction envers la cause soutenue par un organisme donné (91 %). Les organismes qui savent faire connaître leur mission et démontrent comment ils viennent en aide aux nécessiteux pourraient réussir à s'attirer de nouveaux donateurs et des niveaux de soutien plus élevés.

Sept donateurs sur dix le sont parce qu'eux-mêmes, ou un de leurs proches, ont été personnellement touchés par la cause. Cette conclusion invite à penser que les organismes rendraient leur collecte de fonds plus fructueuse s'ils adaptaient leurs demandes à des auditoires clairement identifiés qui sont déjà au courant de leur cause ou ont déjà été touchés par elle.

Il serait avantageux d'utiliser différents messages pour rejoindre différents groupes de donateurs. On sait, par exemple, que les gens plus âgés, plus scolarisés et disposant d'un revenu familial plus élevé sont plus susceptibles de donner par obligation religieuse ou par sens civique (parce qu'ils ont un sentiment de dette envers la collectivité); ils pourraient donc répondre à un appel fondé sur ce sentiment.

Une approche particulière conviendrait peut-être mieux aux donateurs plus jeunes. Plus de la moitié d'entre eux (c.-à-d. ceux âgés de 15 à 34 ans) ont dit ne pas donner plus parce qu'ils voulaient économiser pour répondre à leurs besoins à venir et qu'ils

préfèrent dépenser leur argent à autre chose. Alors que le premier obstacle est plus difficile à surmonter, il peut être possible de contourner le second en proposant des activités de collecte de fonds axées sur le plaisir, les rencontres sociales, un événement ou un produit relié à la cause. Tout en offrant un avantage tangible (par ex., du plaisir ou un produit utile), ces approches permettent de recueillir de l'argent.

Les donateurs principaux (c.-à-d. ceux qui représentaient 82 % de la totalité des dons faits au pays) ont tendance à être plus scolarisés, à avoir un emploi à plein temps et à avoir un revenu familial plus élevé que la moyenne. La communication sera plus fructueuse avec ces donateurs, si on ne perd pas de vue ces attributs.

Environ entre 4 et 5 donateurs sur 10, dans toutes les catégories démographiques, ont avoué ne pas donner plus parce qu'ils ne croyaient pas que leurs dons seraient utilisés efficacement. Pour les retenir et les encourager à faire des dons plus importants, les organismes devraient bien leur démontrer à quelles fins ils utilisent l'argent et les retombées positives de ces investissements.

Plus de la moitié (53 %) des donateurs principaux, de même qu'un pourcentage appréciable de donateurs dans tous les segments démographiques, ont dit ne pas donner davantage parce qu'ils n'aimaient pas la façon dont on les a sollicités. S'ils se soucient des personnes qu'ils sollicitent, du moment et de la façon de le faire, les organismes retiendraient peut-être mieux leurs donateurs, surtout ceux qui font des dons plus élevés que la moyenne.

Encourager la participation des jeunes à des sports d'équipe, des groupes de jeunes ou des associations étudiantes pourrait être rentable pour l'avenir. Ceux qui ont vécu ce genre d'expériences dans leur jeunesse étaient plus susceptibles de donner et de donner plus, une fois devenus adultes.



Canadian Centre for Philanthropy™
Le Centre canadien de philanthropie™



VOLUNTEER
BÉNÉVOLES
C A N A D A