

ifop

*Département Opinion et
Stratégies d'Entreprise*

pour

*Agence
Limite*

L'impact de la crise financière sur le don



Octobre 2008



1 | La méthodologie

Etude réalisée pour :

Agence Limite

Echantillon :

Echantillon de **1007** personnes, représentatif de la population française âgée de 15 ans et plus.

La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession du chef de famille) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Mode de recueil :

Les interviews ont eu lieu par téléphone au domicile des personnes interrogées.

Dates de terrain :

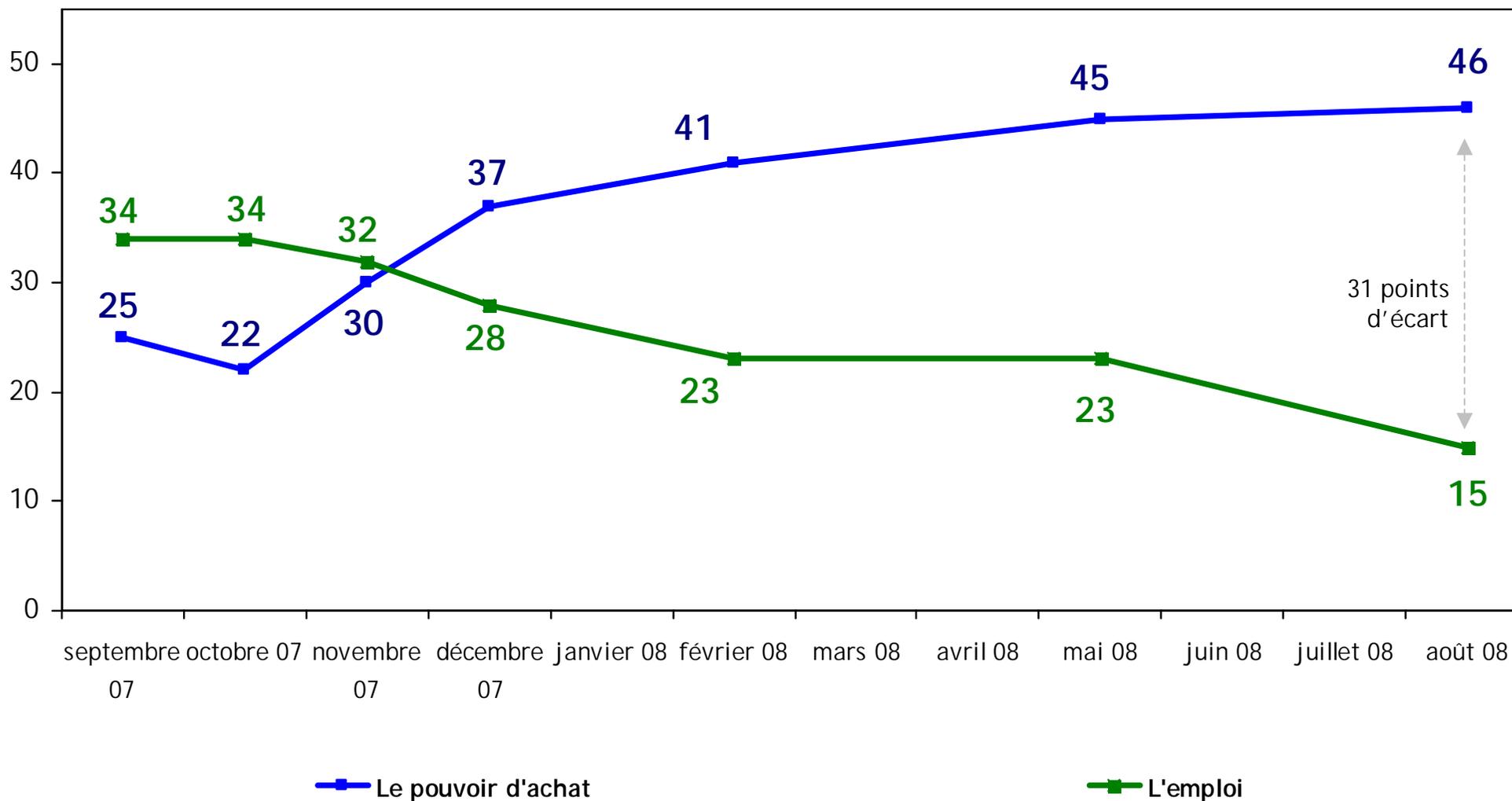
Du 16 au 17 octobre 2008



2

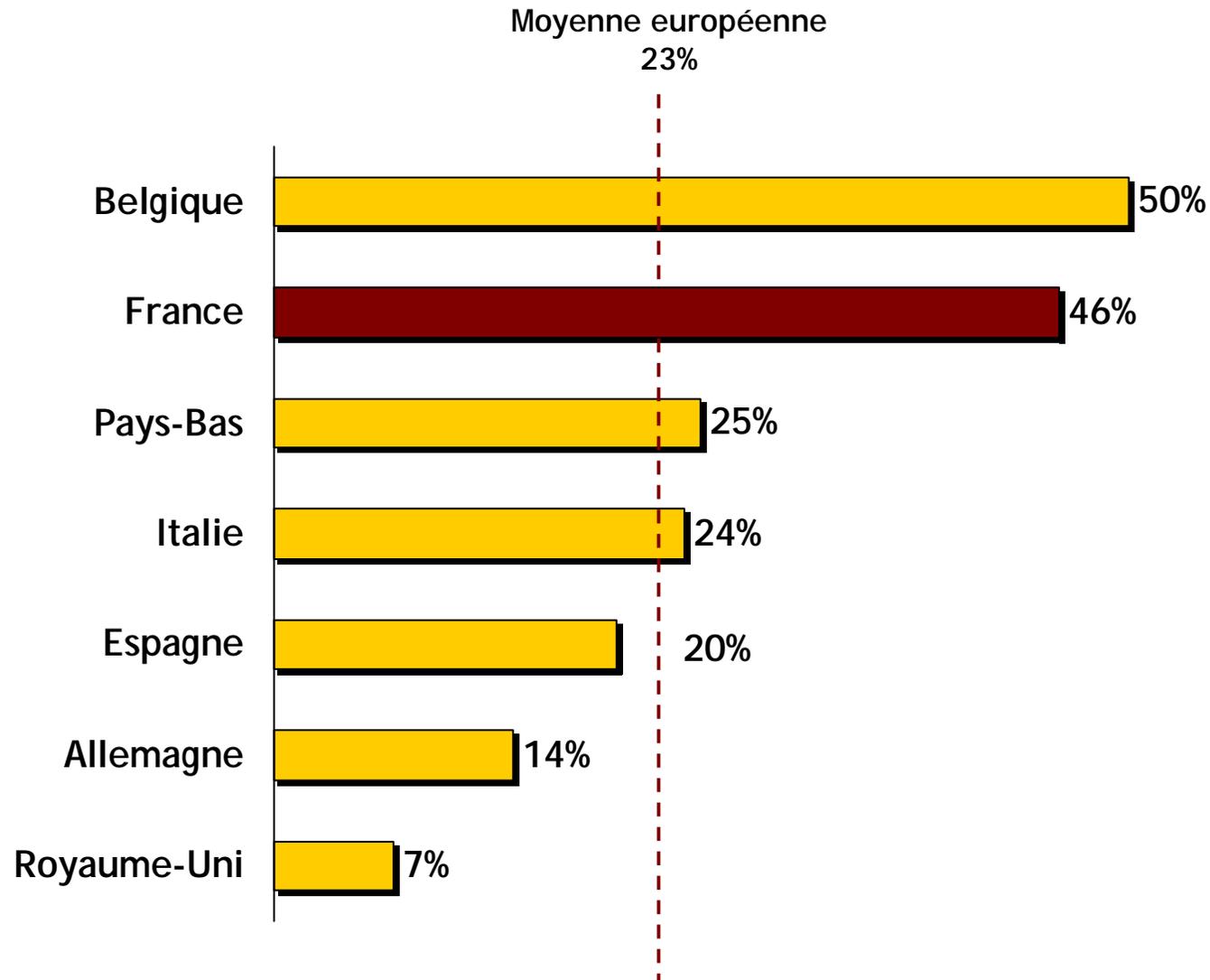
Préambule : Un contexte dominé depuis de longs mois par la dégradation du pouvoir d'achat et une crise financière qui inquiète profondément

Au cours de l'automne 2007, le pouvoir d'achat a détrôné l'emploi comme principale préoccupation des Français. Hormis une brève période lors du passage à l'euro, il faut remonter à la fin des années 70 pour trouver pareille situation



C'est en France et en Belgique que la priorité sur le pouvoir d'achat est la plus forte

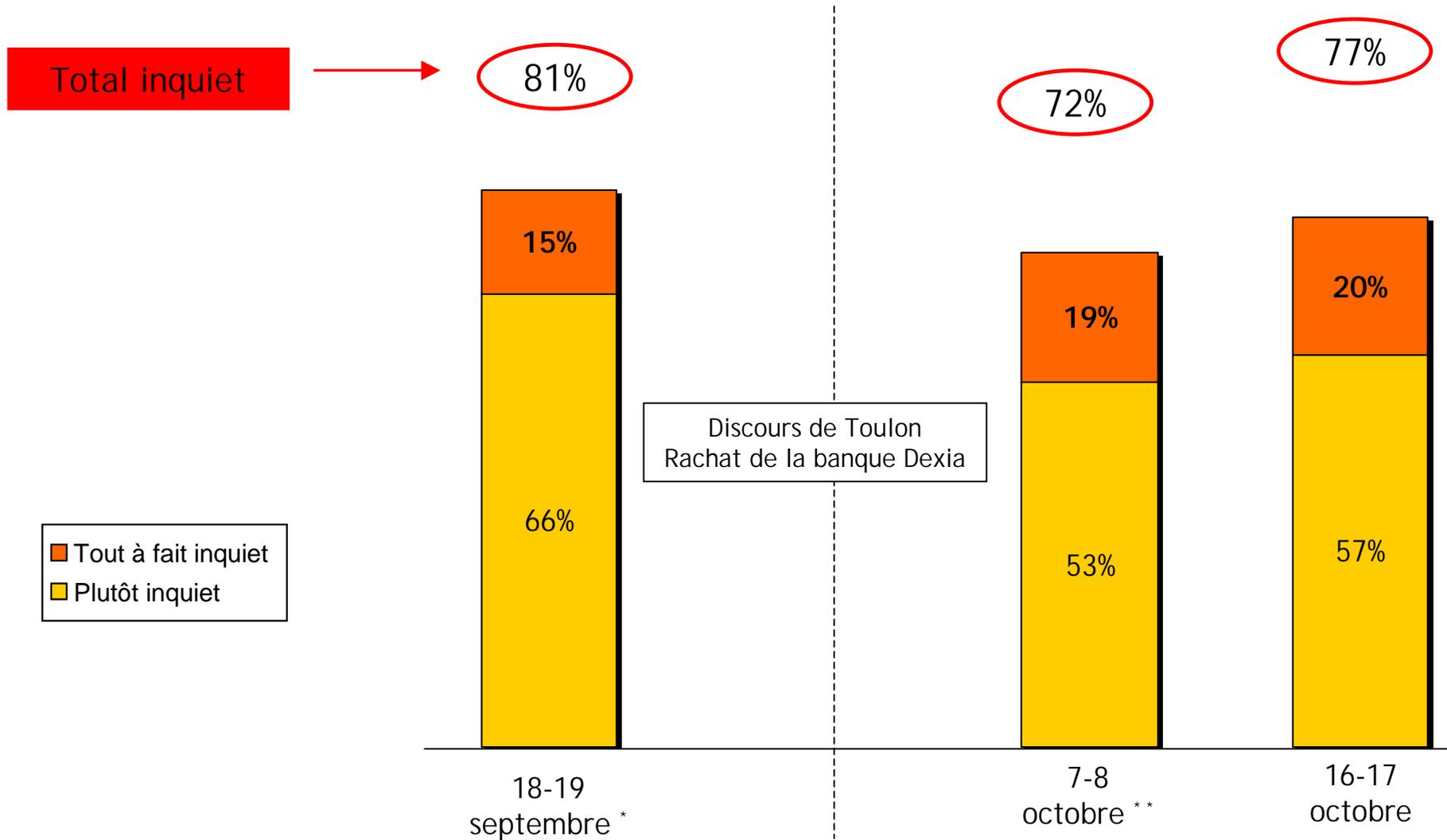
Août 2008



Des répercussions très concrètes et douloureuses : la proportion de Français ne partant pas en vacances l'été a fortement augmenté et même doublé parmi les ouvriers

	2005	2006	2007	2008	<i>Evolution 2005 / 2008</i>
Ensemble des Français	32	35	39	42	+10
Cadres	12	16	20	20	+8
Professions intermédiaires	23	19	21	29	+6
Employés	34	37	42	47	+13
Ouvriers	20	30	34	41	+21
Retraités	48	44	51	57	+9

Une crise financière qui suscite de vives inquiétudes



* Sondage Ifop réalisé pour le Journal du Dimanche auprès d'un échantillon de 956 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, du 18 au 19 septembre 2008.

** Sondage Ifop réalisé pour Le Monde auprès d'un échantillon de 951 personnes, représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, du 7 au 8 octobre 2008



3



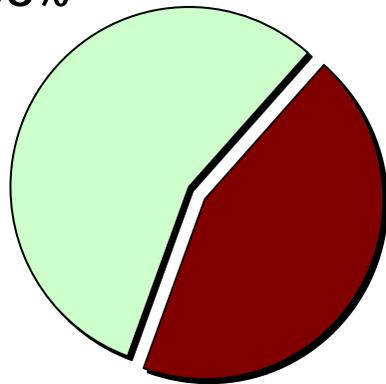
Les résultats de l'étude

L'expérience d'un don au cours des douze derniers mois : une baisse sensible par rapport à une précédente mesure réalisée avant le krach de septembre ...

Question : Avez-vous fait un don à une association ou à un organisme caritatif au cours des douze derniers mois ?

Juillet 2008

Oui : 56%

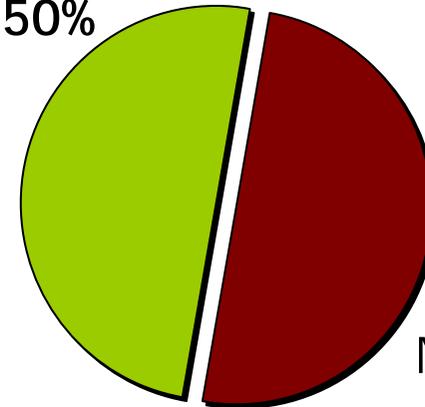


Non : 44%

- 6

Octobre 2008

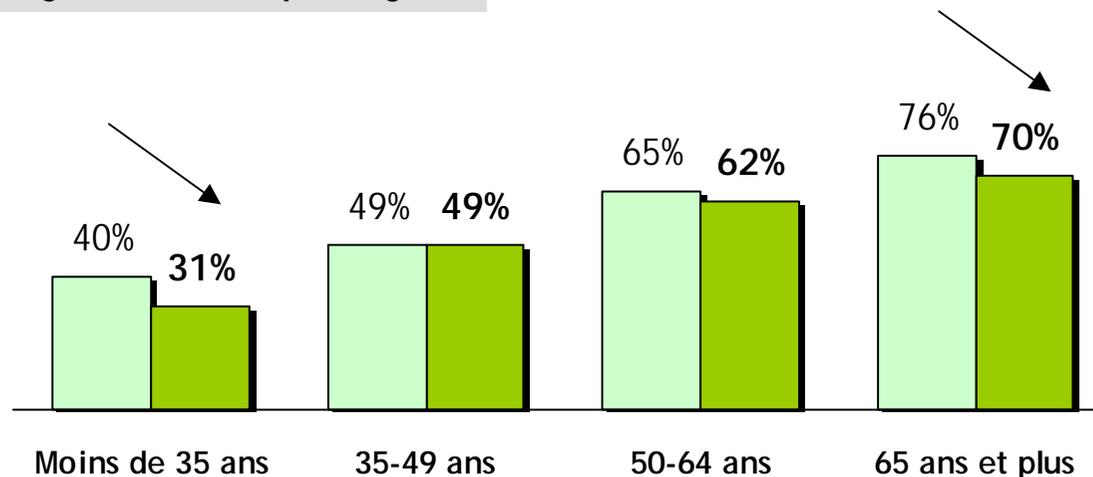
Oui : 50%



Non : 50%

... plus marquée chez les plus jeunes et les plus âgés

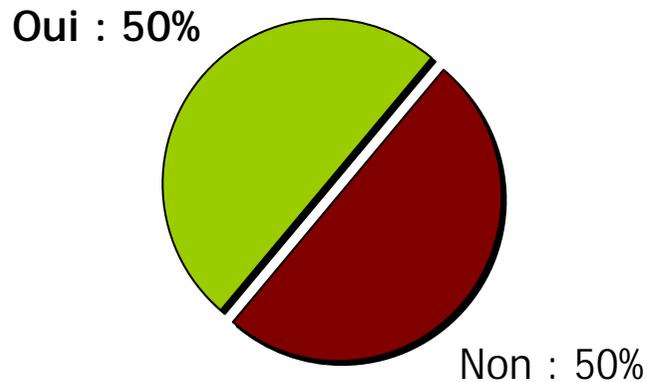
■ Juillet 2008
■ Octobre 2008



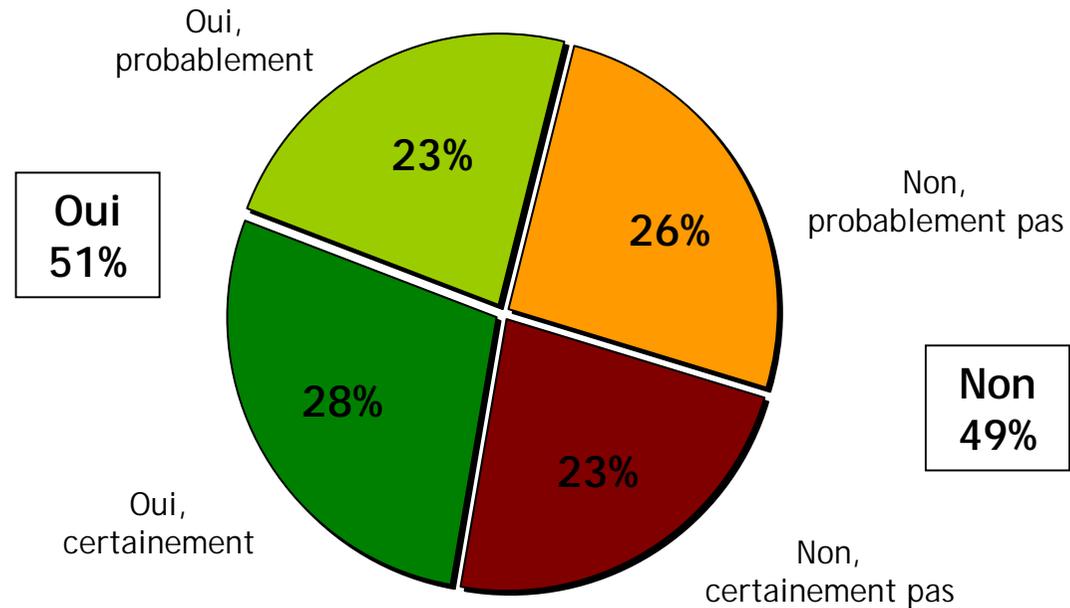
L'intention d'effectuer un don avant la fin de l'année : un niveau comparable au don déclaré au cours des 12 derniers mois ... alors que c'est en fin d'année que le volume des collectes est le plus important

Question : Et envisagez-vous de faire ou de refaire un don à une association ou fondation faisant appel à la générosité du public, quelle que soit la cause défendue, avant la fin de l'année 2008 ?

A donné au cours des 12 derniers mois



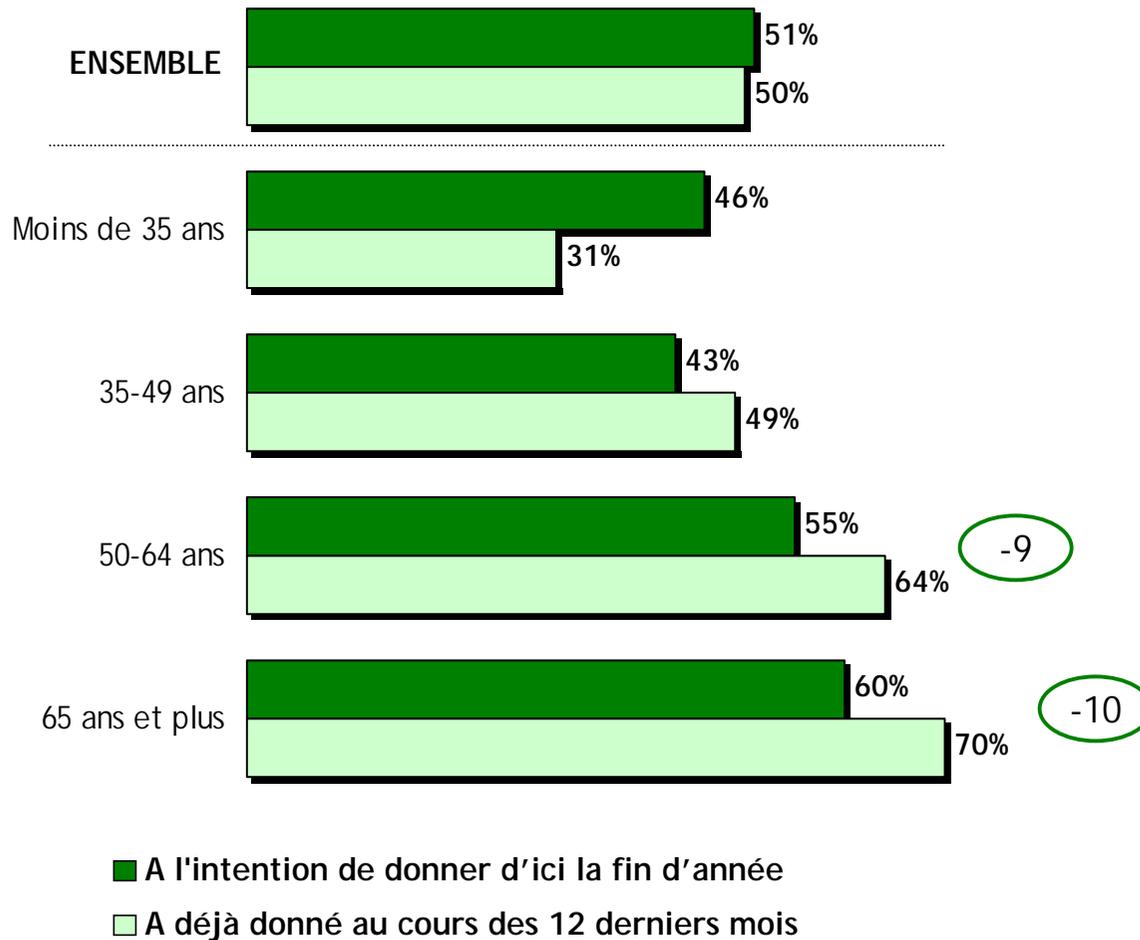
Intention de donner avant la fin de l'année



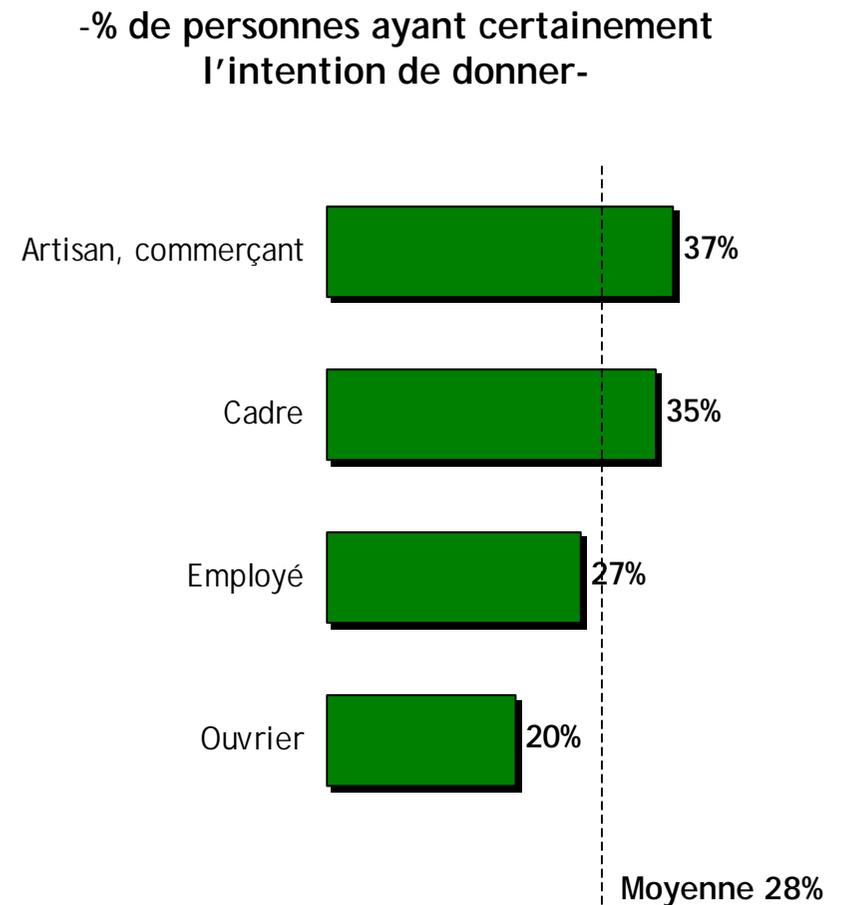
L'intention d'effectuer un don avant la fin de l'année (suite)

Question : Et envisagez-vous de faire ou de refaire un don à une association ou fondation faisant appel à la générosité du public, quelle que soit la cause défendue, avant la fin de l'année 2008 ?

Si les seniors devraient rester les principaux contributeurs, c'est parmi eux que les abandonnistes seraient également les plus nombreux



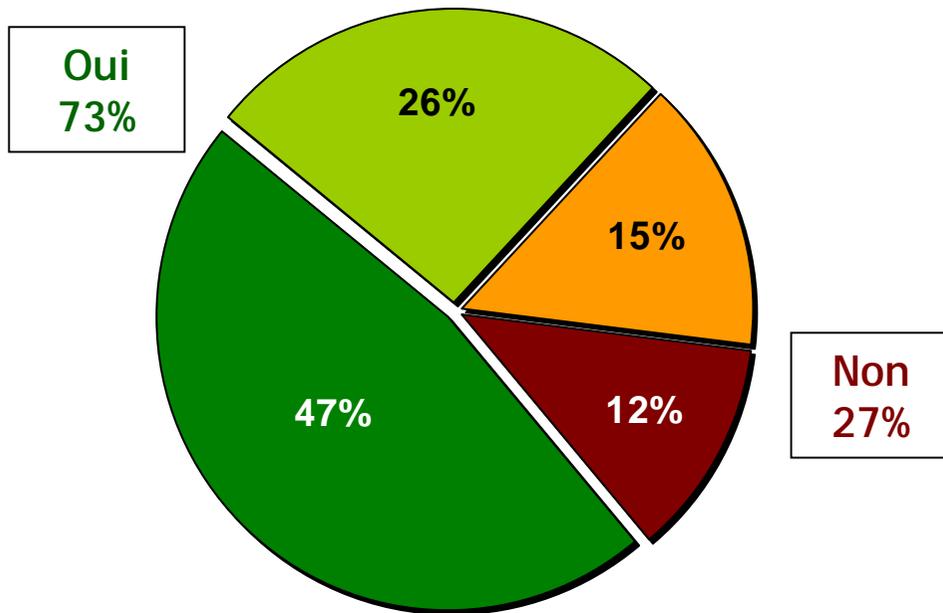
La dégradation du pouvoir d'achat affecte plus fortement les catégories populaires



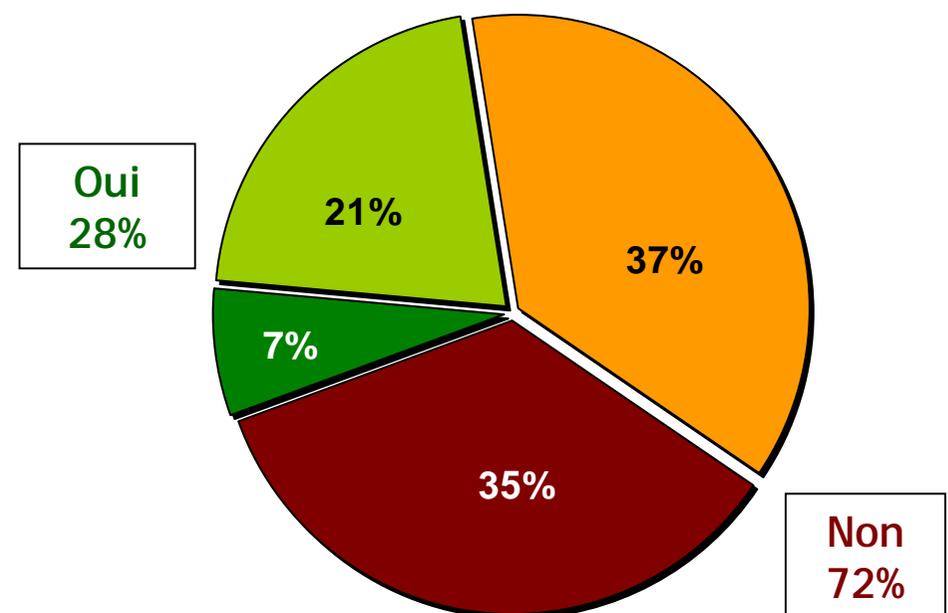
Si ¼ des donateurs ne compte pas redonner, la collecte de fin d'année pourrait en revanche concerner ¼ des personnes n'ayant pas donné au cours des 12 derniers mois

INTENTION DE DONNER

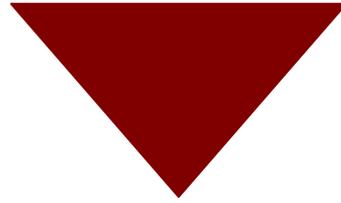
Parmi les personnes ayant déjà effectué un don au cours des 12 derniers mois



Parmi les personnes n'ayant pas effectué de dons au cours des 12 derniers mois

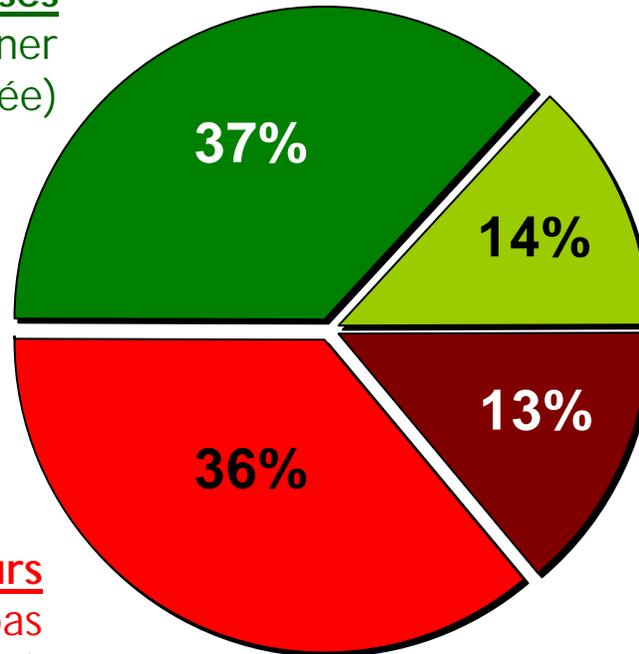


■ Oui, certainement
 ■ Oui, probablement
 ■ Non, probablement pas
 ■ Non, certainement pas



TYPOLOGIE DES DONATEURS

Donateurs fidélisés
(Ont déjà donné et comptent redonner en fin d'année)

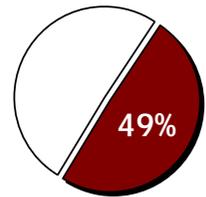


Donateurs de fin d'année
(N'ont pas encore donné mais comptent donner en fin d'année)

Non donateurs
(N'ont pas donné et ne comptent pas redonner en fin d'année)

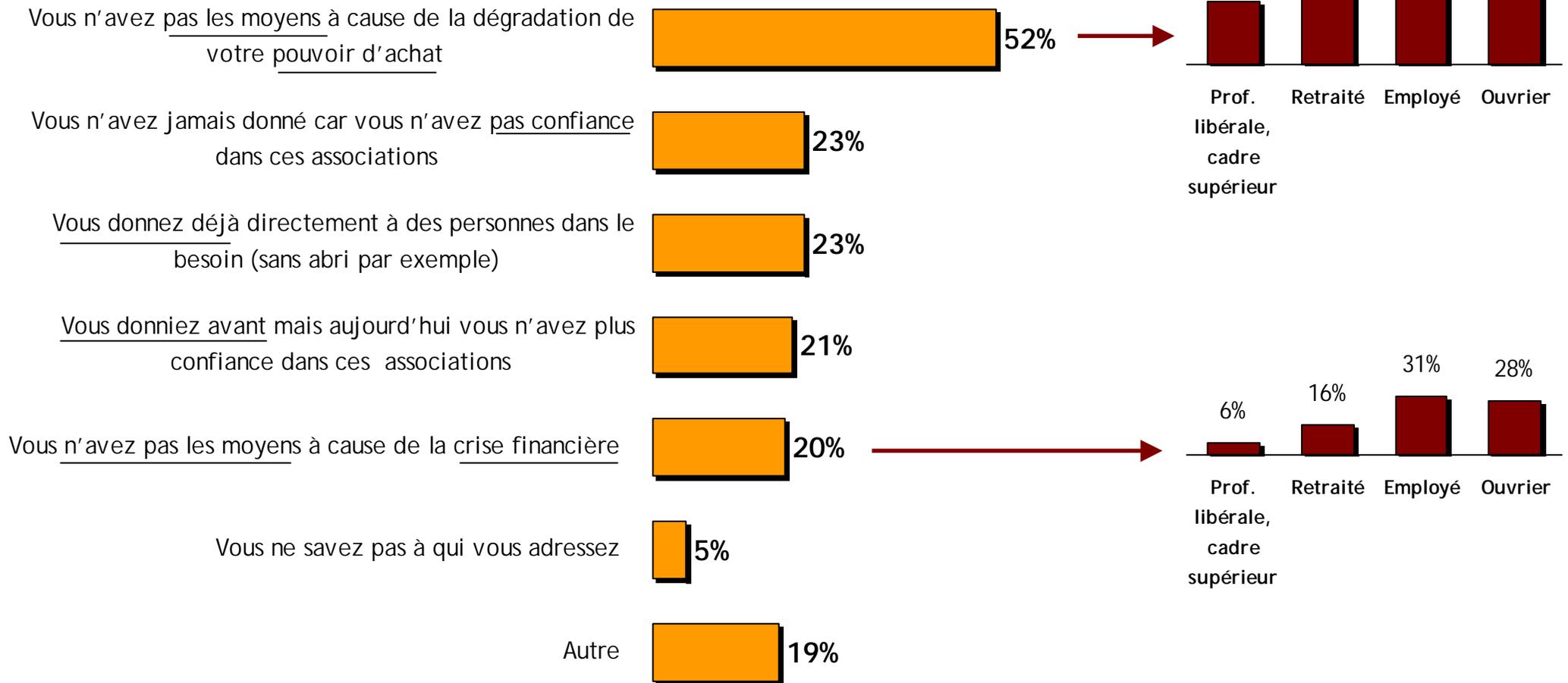
Abandonnistes
(Ont déjà donné mais ne comptent pas redonner en fin d'année)

La dégradation du pouvoir d'achat constitue le principal frein au don. L'impact attendu de la crise financière est également évoqué dans des proportions non négligeables, notamment dans les milieux populaires



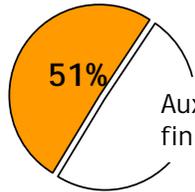
Question : Pour quelles raisons ne souhaitez-vous pas faire un don à une association ou à une ONG d'ici la fin de l'année ?

Aux personnes ne souhaitant pas faire de don d'ici la fin de l'année



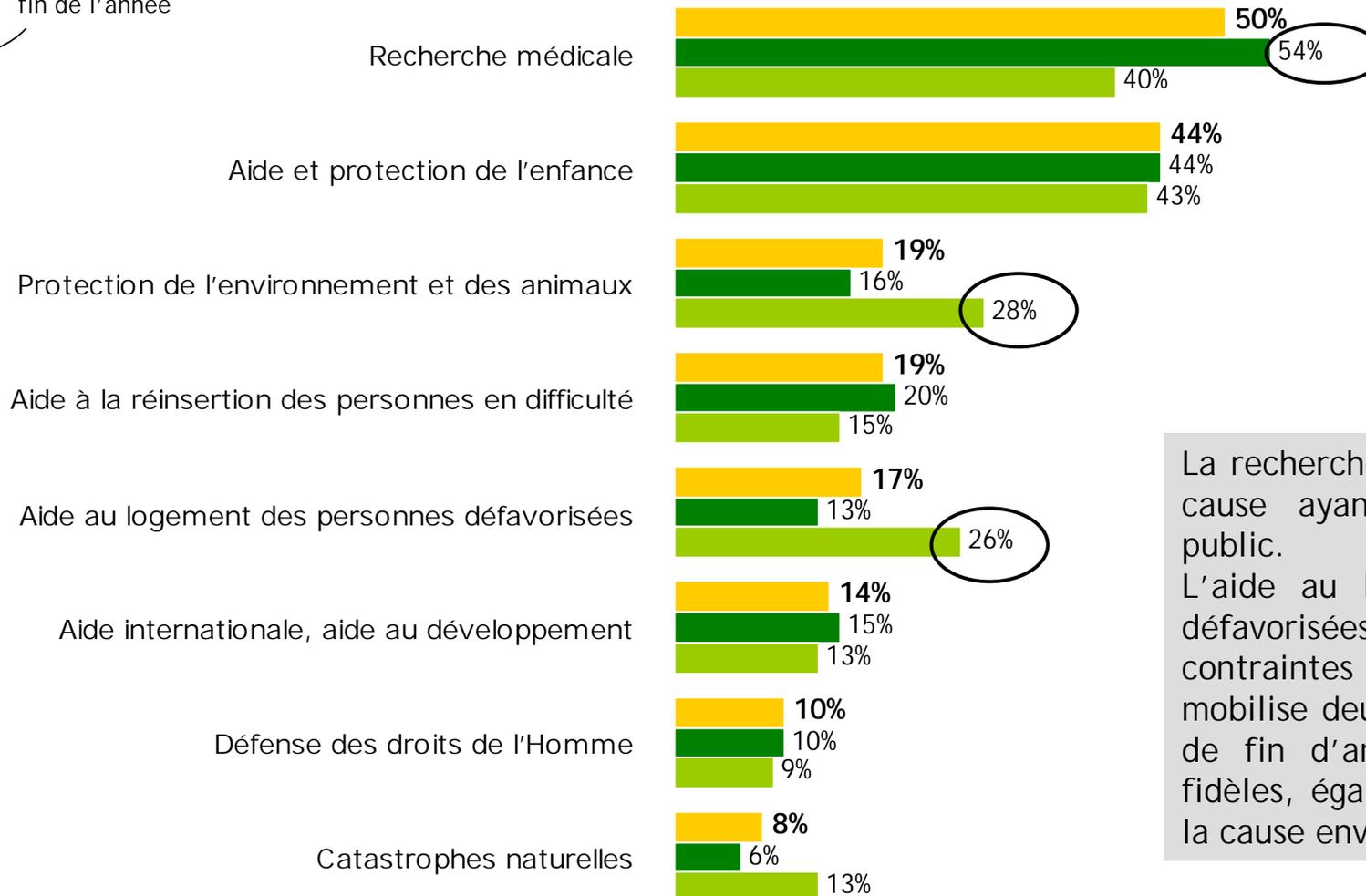


Assez classiquement, la recherche médicale et l'aide et la protection de l'enfance demeurent les causes les plus mobilisatrices pour la fin d'année



Aux personnes souhaitant faire de don d'ici la fin de l'année

Question : Pour quelles causes avez-vous l'intention de donner en cette fin d'année ?



La recherche médicale fait figure de cause ayant le plus fidélisé son public.

L'aide au logement des personnes défavorisées (sous l'effet des contraintes climatiques notamment) mobilise deux fois plus les donateurs de fin d'année que les donateurs fidèles, également moins sensibles à la cause environnementale.

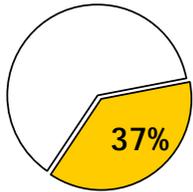
■ Ensemble des personnes souhaitant faire un don

■ Donateurs fidèles : personnes ayant déjà donné et comptant redonner

■ Donateurs de fin d'année : personnes n'ayant pas donné mais comptant donner

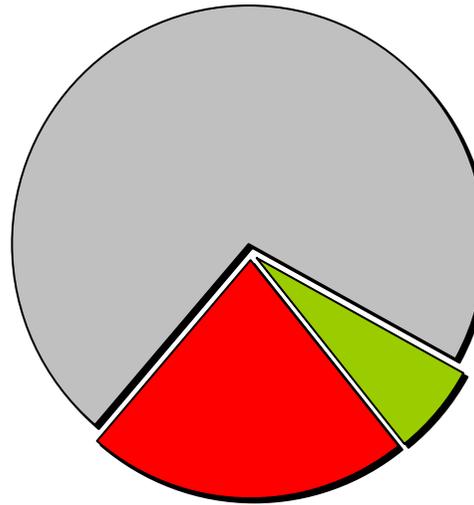
Si la dégradation de la situation économique a un impact sur le nombre de donateurs, elle devrait davantage encore faire ressentir ses effets sur l'évolution du montant envisagé pour le don notamment parmi les femmes, les milieux populaires et les retraités

Question : Et envisagez-vous de donner ?



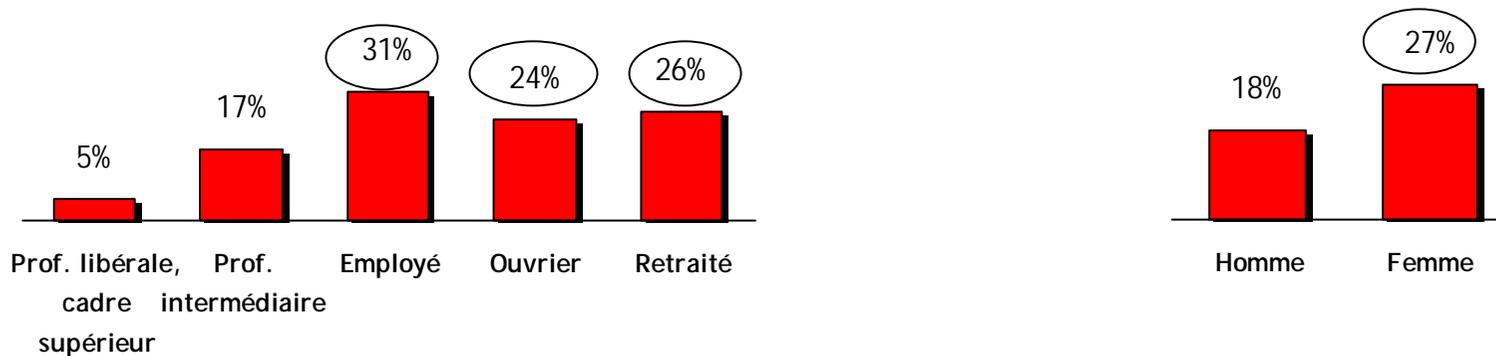
Aux personnes ayant donné au cours des 12 derniers mois et ayant l'intention de redonner

Le même montant que d'habitude : 72%



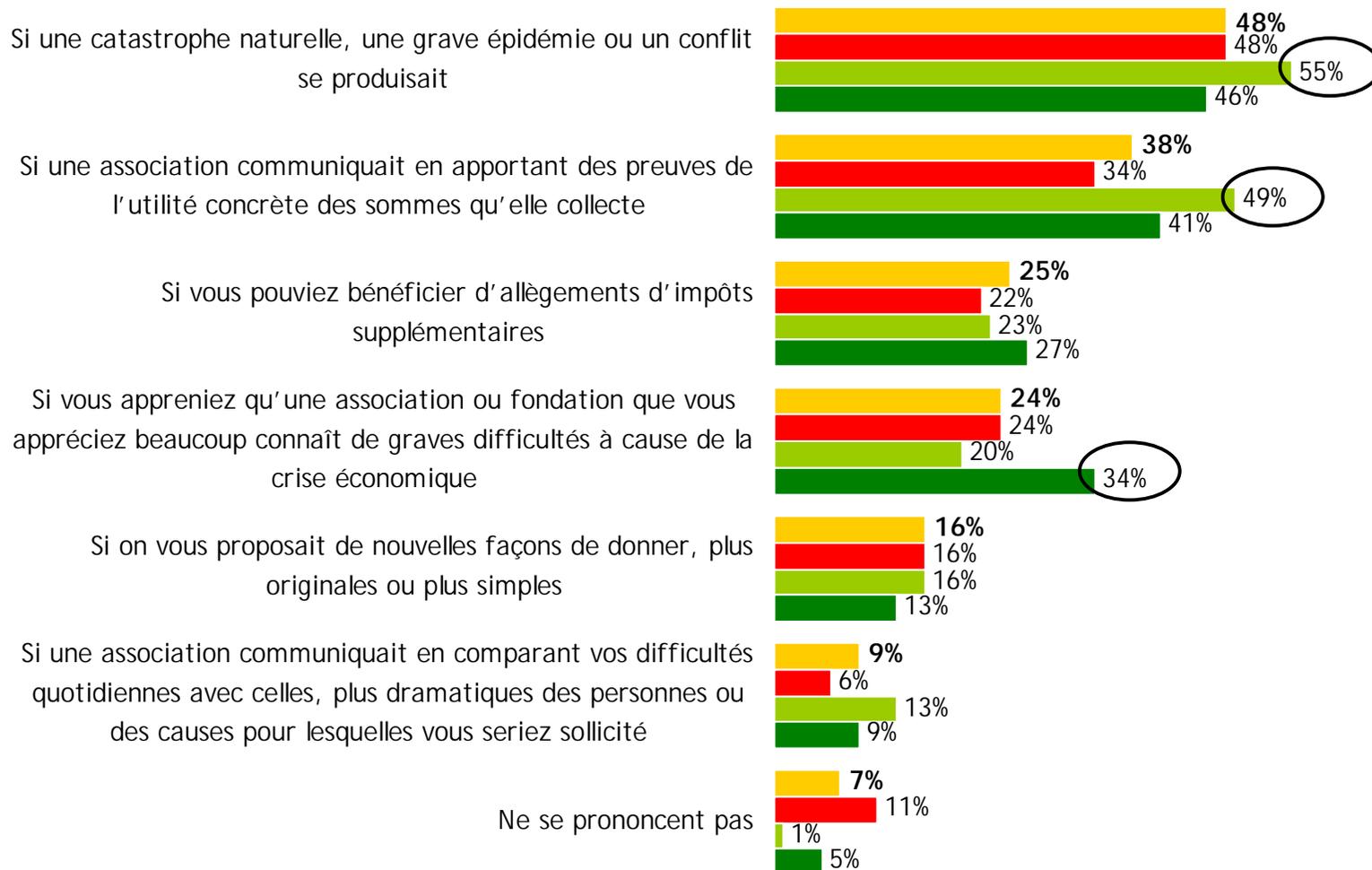
Un montant plus élevé que d'habitude : 6%

Un montant moins élevé que d'habitude : 22%



Les leviers pouvant inciter au don d'ici la fin d'année : la mise en avant des difficultés économiques n'apparaît pas à ce jour comme des plus efficaces ... sauf auprès des donateurs les plus fidélisés

Question : Parmi les éléments suivants, quels sont les deux qui pourraient vous inciter à donner ou donner davantage à une association ou à une fondation dans les prochains mois ?



■ Ensemble

■ "Abandonnistes" : Personnes ayant donné au cours des 12 derniers mois mais ne comptant pas redonner

■ "Donateurs de fin d'année" : Personnes n'ayant pas donné au cours des 12 derniers mois mais comptant donner

■ "Donateurs fidélisés" : Personnes ayant déjà donné au cours des 12 derniers mois et comptant redonner