

Donateur : qui es-tu ?

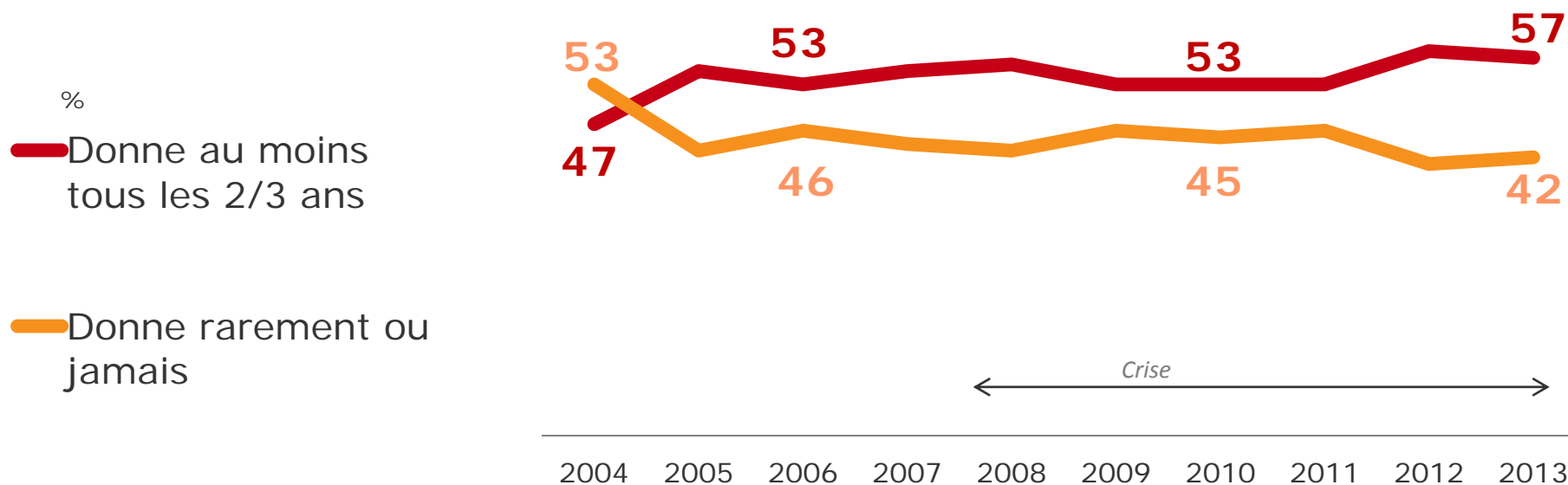


Ton profil ?

Plus de la moitié des Français sont concernés par le don d'argent



TNS Sofres

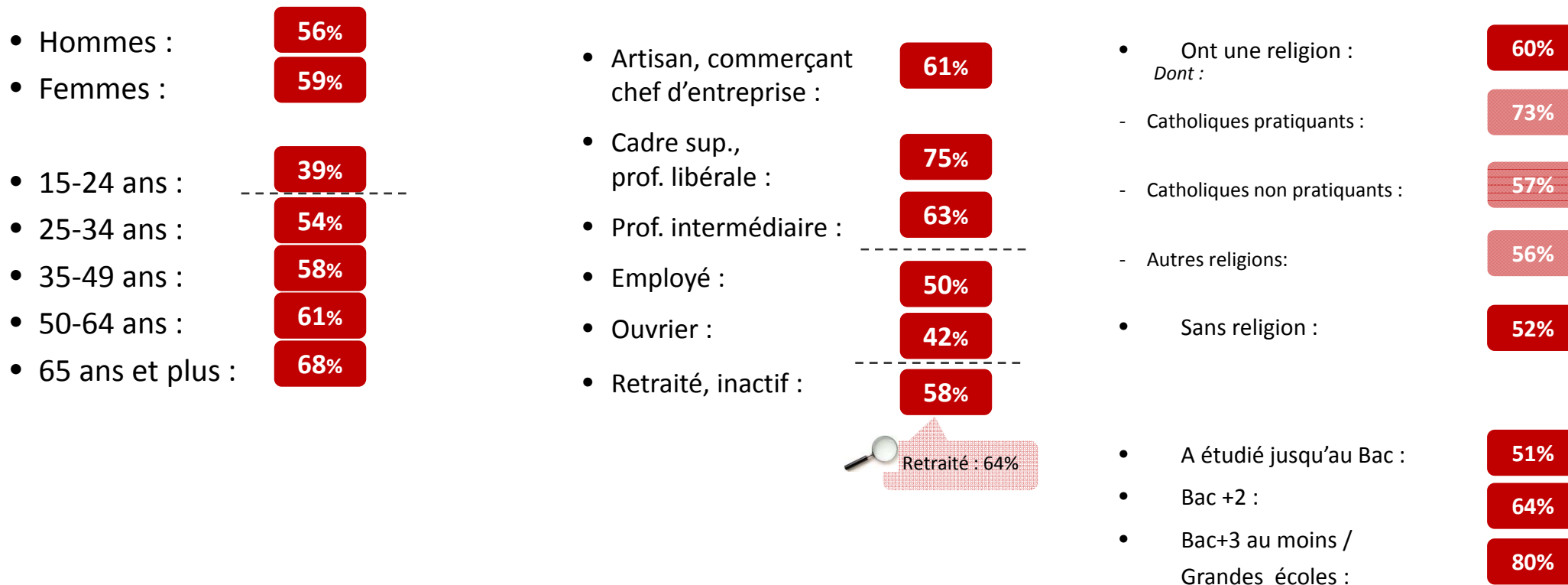


Vous-même vous arrive-t-il de donner de l'argent à des associations ou fondations faisant appel à la générosité du public ? (SOURCE : BAROMETRE DE LA GENEROSITE)

Une pratique de don corrélée à l'âge, la catégorie sociale, la pratique religieuse et le niveau de diplôme



TNS Sofres



Vous-même vous arrive-t-il de donner de l'argent à des associations ou fondations faisant appel à la générosité du public ? (SOURCE : BAROMETRE DE LA GENEROSITE 2013)

Stabilité des dons en nature

En 2012,
79% des Français disent faire
des dons en nature
(vêtements, nourriture)
régulièrement, de temps en temps
ou très occasionnellement

(ils étaient 74% en 2007)

Le bénévolat se rétracte

En 2012,
24% des Français disent faire
du bénévolat
au moins de façon très
occasionnelle

*(ils étaient 38% en 2007, le retrait est
marqué auprès des 65 ans et plus et
des CSP+)*

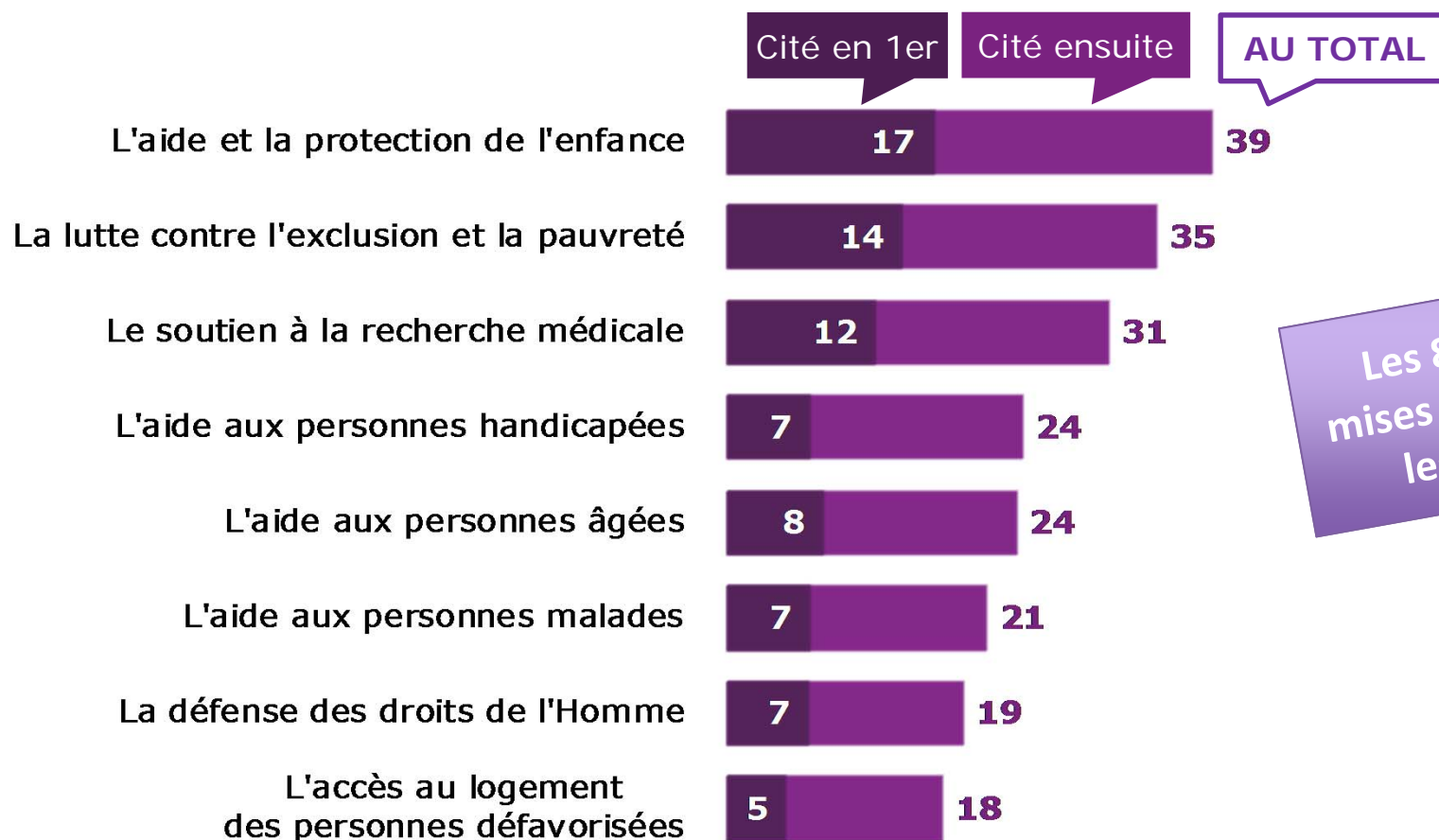
Vous arrive-t-il d'aider des associations ou fondations faisant appel à la générosité publique en leur consacrant du temps en tant que bénévole / par des dons en nature (vêtements, nourriture) ? (SOURCE : BAROMETRE DE LA CONFIANCE – COMITE DE LA CHARTE 2012)

Que veux-tu ?

Le don : la rencontre entre un individu et une cause



TNS Sofres



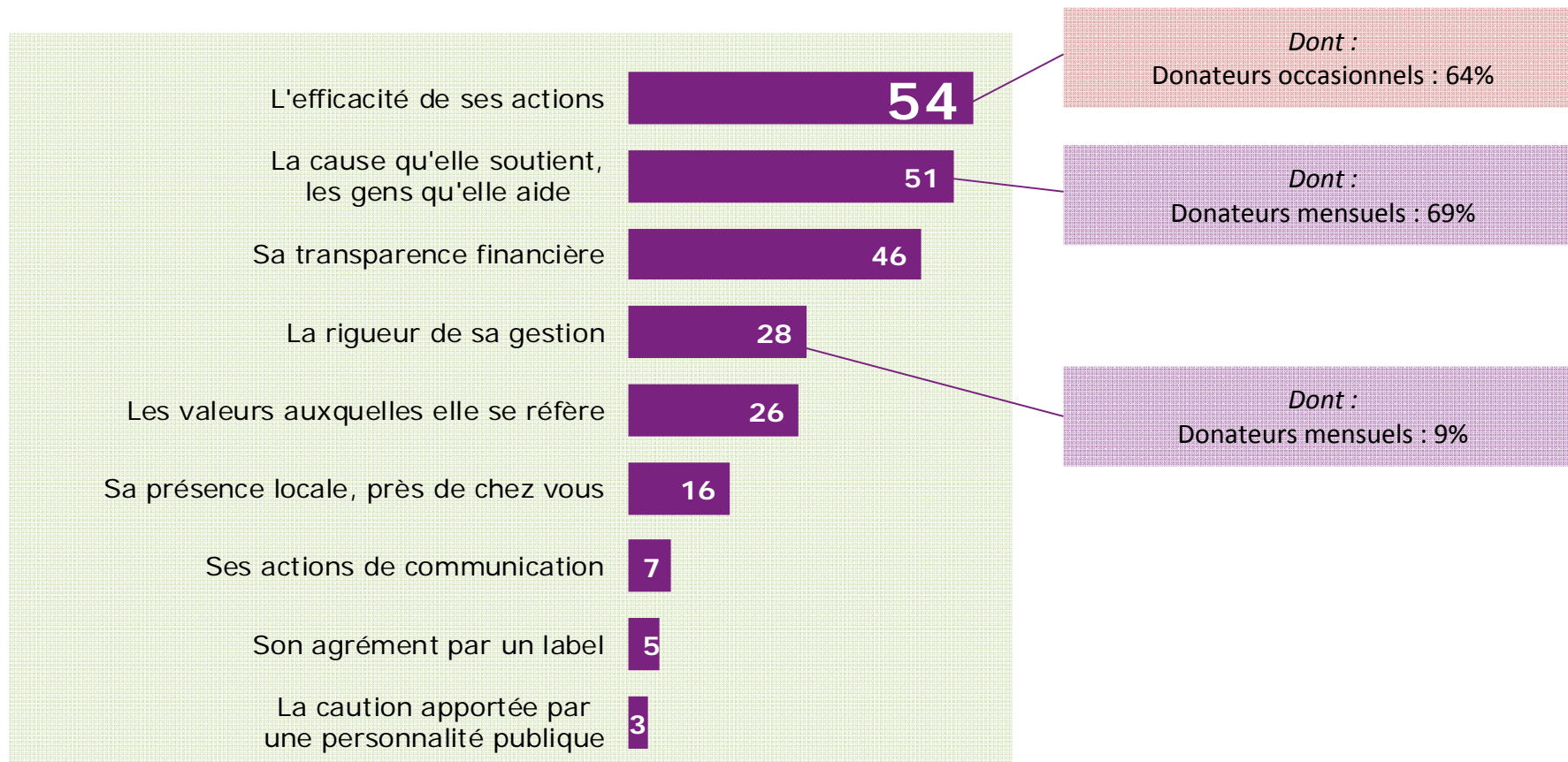
Les 8 priorités
mises en avant par
les Français

Parmi les causes suivantes, quelles sont les trois qui vous paraissent prioritaires ? En premier ? En second ? En troisième ? (SOURCE : BAROMETRE DE LA GENEROSITE 2013)

La première attente : l'efficacité de l'action qui résulte du don



TNS Sofres



Parmi les critères suivants, quels sont ceux qui vous inciteraient le plus à donner à une association ou une fondation ?
(SOURCE : BAROMETRE DE LA GENEROSITE)

Les donateurs en général

Des garanties de bonne gestion et d'utilité sociale

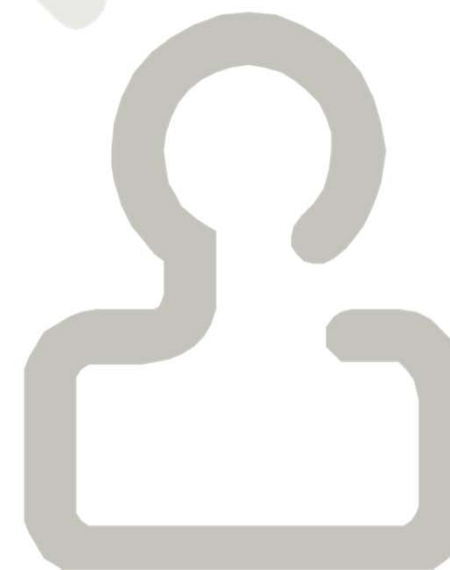
Les donateurs plus occasionnels

- + affectation des dons aux actions attendues**
- + professionnalisme des équipes dirigeantes**
- + qualité de la relation avec les associations et fondations**

Que dis-tu ?

Pour aller plus
loin, écoutons-le...

On a deux mains :
une pour donner, et
une pour recevoir; si
on n'a pas de retour,
ça déséquilibre.



Pourquoi donner : attente de réciprocité ?



TNS Sofres

« Demain, ça pourrait être moi »

« L'insupportable, ce qu'on
n'accepterait pas pour soi et pour
ceux qu'on aime »

« J'avais besoin de générosité,
j'étais dans une phase de
solitude, je n'étais pas très bien,
je voulais faire quelque chose,
j'ai fait la plonge. Je l'ai fait parce
que j'avais envie de donner
quelque chose qu'on ne me
donnait plus à moi. »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : par compassion ?

TNS

TNS Sofres

« L'émotion, c'est quelque chose de très intérieur »

« Il vaut mieux dire : 'ces personnes ont besoin de vous' que 'on a besoin de fonds' »

« Le Tsunami, si on n'avait pas vu les images... »

« Il suffit d'une parole sincère pour que je donne, même si je n'aime pas la personne qui parle »

« On peut avoir des convictions sans forcément être touché : pas besoin d'avoir quelqu'un de malade pour être touché »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : besoin de se bouger, de se sentir utile ?



TNS Sofres

« C'est une démarche,
pas seulement un
porte-monnaie qui
s'ouvre »

« On voit que c'est une vraie
entreprise, on les voit bâtir.
C'est important »

« Je ne veux pas payer pour une usine à gaz,
payer la secrétaire...non; mais, payer pour des
gens qui vont aller faire rigoler les enfants dans
les hôpitaux ou aider une petite entreprise qui
va creuser des puits au Sahel, oui »

«Créer quelque chose
ensemble »

« Pour moi, l'association XX est essentielle pour
les valeurs, mais ce n'est pas une priorité parce
qu'il n'y a pas d'urgence

«Donner du bonheur
donner du sourire »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : parce que c'est gratifiant ?



TNS Sofres

« Faire ce type de geste ça me donne l'impression de faire une chose importante »

« Se sentir valorisé : tout ce qui fait qu'on est content »

« Solidarité humaine, réflexion, conception de la vie, responsabilité de la société »

« C'est transmettre , permettre d'atteindre l'essentiel, sauvegarder c'est de la vie puisqu'on peut sauver une vie »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : parce que c'est la norme ?



TNS Sofres

« Dans le don, on peut s'impliquer ou juste payer pour être débarrassé »

« Pour moi, c'est comme St Martin qui donne un bout de sa cape »

« Le plus petit don est indispensable »

« Ils donnent de leur personne, donc, nous, à la maison, c'est la moindre des choses de donner de l'argent pour les aider »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : pour se faire plaisir ?

TNS

TNS Sofres

« Les Enfoirés : on a envie d'aller acheter le CD »

« Moi j'ai aidé parce que ça me fait plaisir ; et aussi parce que je connais l'amie qui me l'a proposé et que ça me faisait plaisir, l'implication n'est pas forcément plus forte que ça »

« La personne va rechercher une expérience humaine »

« On ne doit pas être dans un discours misérabiliste, le don c'est quelque chose de joyeux »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : pour s'identifier, s'intégrer ?



TNS Sofres

« Participer »

« Ce sont les acteurs, nos interprètes »

« Envie de sentir qu'on est ensemble, on participe à quelque chose. On crée quelque chose ensemble »

« Quand on sent que l'association est très impliquée, on a envie d'aider »

« Perce-Neige avec Ventura et Laurette Fugain : ils font quelque chose car à l'origine, c'est une cause réelle qui les a touchés personnellement; donc, ça me touche »

(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)

Pourquoi donner : par habitude ?

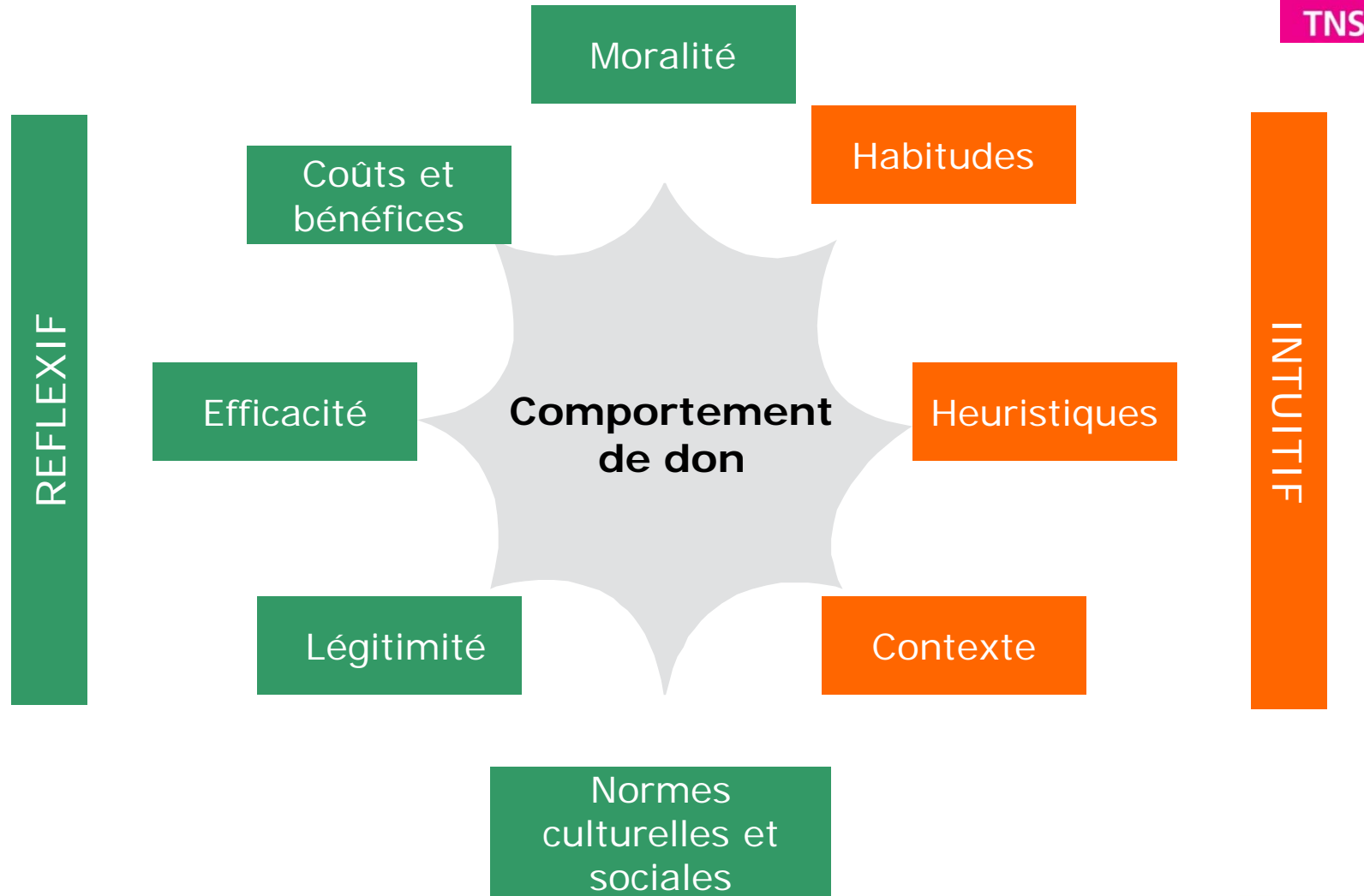


TNS Sofres

« Je donne depuis longtemps, c'est prélevé sur mon compte mensuellement, et je suis très content de le faire. J'aime les associations pour lesquelles je le fais, et je ne suis pas près d'arrêter»

« Depuis 1973, quand j'étais ado, j'ai eu un coup de cœur pour Amnesty International. Je m'y suis intéressé dès que j'en ai entendu parler, et comme je n'ai jamais rien entendu, lu ou vu de négatif depuis, ma confiance s'est maintenue »

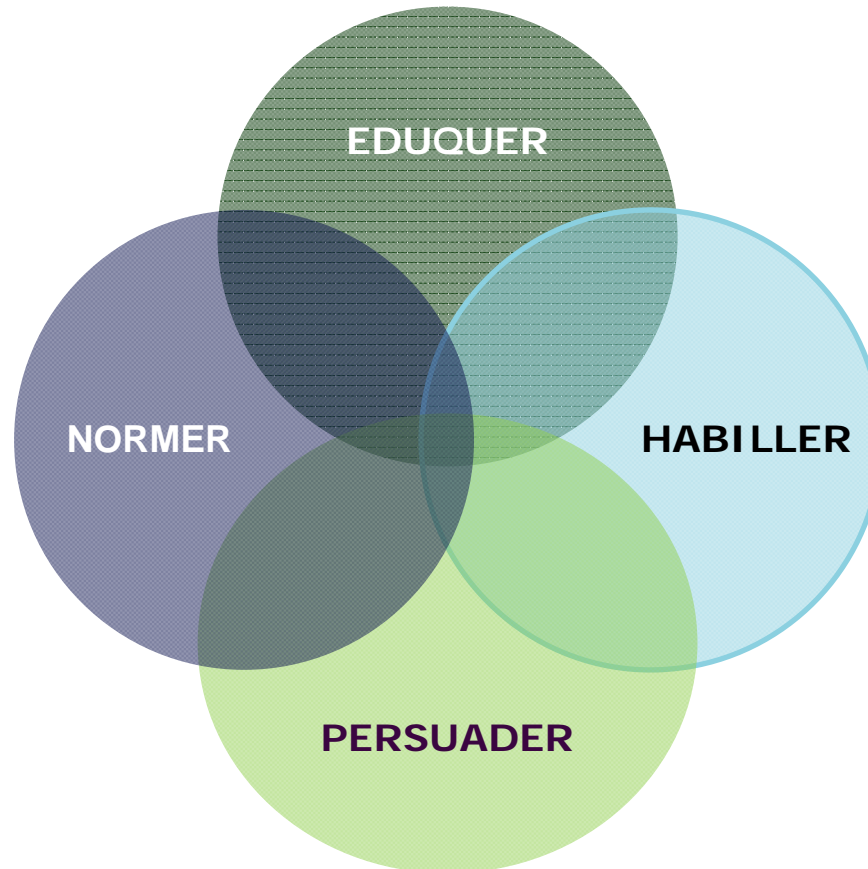
(SOURCE : VERBATIM ISSU D'ENQUETES QUALITATIVES REALISEES PAR TNS SOFRES POUR FRANCE GENEROSITES)



Et...les 4 principales manières d'influencer le comportement © TNS



TNS Sofres



Merci

Wandrille RIBLIER

Wandrille.riblier@tns-sofres.com
01 40 92 44 45

Aurélie BOUILLOT

Aurelie.bouillot@tns-sofres.com
01 40 92 35 73

Caroline LABENERE

Caroline.labenere@tns-sofres.com
01 40 92 66 02

TNS Sofres | 138, Avenue Marx Dormoy, 92129, Montrouge Cedex | +33 (0)1 40 92 66 66 | Fax | www.tns-sofres.com | www.tnsglobal.com