

# ETUDE GRANDS DONATEURS

*Présentation du 10 octobre 2017*

La réalisation de nos études serait inenvisageable sans le soutien de nos partenaires et nous les en remercions.



**KPMG** est partenaire de longue date de France générosités et soutient pour la première fois une de nos études. KPMG nous a apporté son soutien financier sur l'étude et a participé son expertise sur la finalisation de l'étude.



**FairCom International**, fort de son implantation à New York et Paris, accompagne les organisations qui sollicitent les grands philanthropes et mécènes en France, aux Etats-Unis et dans le monde. A ce titre, il était naturel qu'il soit partenaire de France générosités pour cette grande étude.



Le Fonds pour le Développement de la Vie Associative rattaché au **Ministère de l'Éducation Nationale** soutient régulièrement les études de France générosités pour accompagner les associations françaises dans leur développement et leur professionnalisation.

Grands Do, l'heure a sonné...

Mécènes

Grands Donateurs

Philanthropes

Ambassadeurs

Major gifts

Fondateurs



*L'irruption d'un phénomène dans le Fundraising de la plupart des grandes Associations et Fondations...*

## Un réveil nécessaire



«The Giving Pledge», 138 milliardaires s'engagent à changer le monde

*Question de culture et mentalité (égalitariste) ?*

*Question d'a priori sur les fortunes françaises ?*

*Ou reflet d'une réalité spécifique à notre situation (pays à fort transferts sociaux) ?*

*Ou reflet d'une histoire de la collecte concentrée essentiellement sur le MD de masse ?*

## un retard français ?

**l'express**  
L'Expansion

ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE /

is de "re-crise" économique • La fin du salariat: comment l'ubérisation change le travail •

### Pourquoi les riches Français sont moins philanthropes que les Américains

Économie / Actualité économique / Laura Rasm, publié le 09/08/2010 à 16:40

40 milliardaires américains se sont publiquement engagés à verser au moins la moitié de leur argent à de bonnes oeuvres. Et les grandes fortunes françaises ? Elles sont moins généreuses, et surtout plus discrètes.

**L'engagement public**: de quarante milliardaires américains de verser la moitié de leur fortune à des organisations caritatives **a fait sensation** la semaine dernière. Peut-on s'attendre à ce que leurs **pairs français**, moins nombreux certes, fassent preuve d'une telle générosité ? C'est peu probable.

La philanthropie américaine plonge ses racines dans la fin du 19<sup>e</sup> siècle aux Etats-Unis avec les Rockefeller, Carnegie, Ford et Getty... Alors que les inégalités se creusaient au sein du pays de l'égalité des chances, ces richissimes capitaines d'industrie ont compris que s'ils voulaient éviter l'insurrection, *"ils avaient intérêt à mettre la main au portefeuille"*, explique Antoine Vaccaro, président du Centre d'étude et de recherche sur la Philanthropie. *Or les inégalités de revenus se sont à nouveau creusées ces dernières années. La richesse des 400 milliardaires américains correspond au PIB de l'Inde. Il n'est pas étonnant que la philanthropie revienne en force.*

## 2007, le déclic de la loi TEPA

Le 21 Août 2007...

Accueil  Droit français  Droit européen  Droit international  Traductions  Bases de données

Vous êtes dans : [Accueil](#) > [Les autres textes législatifs et réglementaires](#) > **LOI n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat**

**LOI n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat**

[Afficher le panneau de navigation](#)

[Imprimer](#)

[En savoir plus sur ce texte...](#)

JORF n°193 du 22 août 2007 page 13945  
texte n° 1

LOI

**LOI n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (1)**

NOR: ECEX0755909L

L'Assemblée nationale et le Sénat ont adopté,

Vu la [décision du Conseil constitutionnel n° 2007-555 DC du 16 août 2007](#) :

Le Président de la République promulgue la loi dont la teneur suit :

*Promulgation de la loi **TEPA** « en Faveur du Travail , de l'Emploi et du Pouvoir d'Achat »*

## 2007, le déclic de la loi TEPA

## Pour les donateurs...

Votre cotisation d'ISF peut être réduite en contrepartie d'investissements dans les PME et/ou de dons à certains organismes d'intérêt général.

- **La réduction d'ISF au titre des investissements dans les PME :**

- Pour les **investissements au capital de PME :**

Ces investissements peuvent être **directs ou indirects (via une société holding)**.

Cette réduction est de **50 %** des versements effectués. Le plafond de réduction est de **45 000 €** pour les investissements réalisés du **16 juin 2012 (sauf cas particulier des résidents monégasques et des résidents à l'étranger)** jusqu'à la date limite de dépôt de votre déclaration.

- Pour les **investissements via les FIP** (fonds d'investissement de proximité) et les **FCPI** (fonds commun de placement dans l'innovation) :

Cette réduction est de **50 %** des versements, **limitée à 18 000 € pour les souscriptions effectuées dans des fonds du 16 juin 2012 (sauf cas particulier des résidents monégasques et des résidents à l'étranger) jusqu'à la date limite de dépôt de la déclaration.**

- **La réduction d'ISF au titre des dons à certains organismes d'intérêt général :**

Cette réduction est de **75%** des montants donnés, **limitée à 50 000€**.

Si vous sollicitez cumulativement le bénéfice de la réduction pour investissement dans les PME et celui de la réduction pour dons, le plafond global annuel est de **50 000 €**.

Vous retrouverez dans la notice, une liste d'organismes d'intérêt général éligibles à la réduction.

Pour connaître la liste des organismes européens agréés pouvant recevoir des dons, consultez le lien "En savoir plus" en bas de page.

À noter : la réduction d'ISF pour personne(s) à charge est supprimée à compter de 2013.

. Réduction d'ISF pour les investissements dans les PME :

. Réduction de 75% des Montants donnés à certains organismes d'intérêt général dans la limite de 50 000 €

### À NOTER

Les redevables dont le patrimoine net taxable est supérieur ou égal à 2,57 millions d'euros doivent joindre à leur déclaration ISF tous les éléments justifiant leurs investissements dans les PME ou leurs dons aux organismes d'intérêt général.

Les redevables dont le patrimoine net taxable est supérieur à 1,3 et inférieur à 2,57 millions d'euros sont dispensés de joindre des justificatifs avec leur déclaration de revenus complémentaire 2042 C. Toutefois, l'administration fiscale pourra ensuite demander des précisions ou des justificatifs sur les modalités de détermination du patrimoine net taxable.

*Une nouvelle opportunité **spécifiquement** destinée aux donateurs les plus aisés...  
Pas une véritable révolution en terme de déduction par rapport aux possibilités existantes*

## 2007, le déclic de la loi TEPA

Une rupture  
communicationnelle



*L'apparition de nombreux messages (off et on line), en rupture par rapport aux communications traditionnelles des organisations*

## L'étude Grands donateurs en 2017

### Suppression de l'ISF et de la taxe d'habitation dès 2018

PAR SANDRA MATHOREL | INVESTIR.FR | LE 10/07/17 À 17:17 | MIS À JOUR LE 11/07/17 À 10:34  
@MathorelS

**Le gouvernement joue les girouettes fiscales. La réforme de l'ISF et l'exonération progressive de la taxe d'habitation seront, finalement, mises en œuvre l'année prochaine.**



Marche arrière toute. La réforme de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) et la suppression progressive de la taxe d'habitation (TH) auront bien lieu dès 2018, selon RTL, informations confirmées par Bercy lundi matin. Il est, décidemment, bien difficile d'apprivoiser le calendrier fiscal du gouvernement...

### Politique

#### Transformation de l'ISF

Le ministre a ainsi confirmé, mercredi, la transformation de l'impôt sur la fortune (ISF) en impôt sur la fortune immobilière, tout en précisant que l'immobilier professionnel continuera à y échapper, comme le souhaitait le patronat.

Avec cette mesure, destinée à les valeurs mobilières (détention échapperont à l'impôt. De quoi pour un impôt qui ne rapportera

De plus, outre le fait qu'il est imposées iront bien irriguer le la frange supérieure des Français hauts patrimoines, qui détienne titres d'entreprises, mais aussi

Les oppositions s'en sont émues "petits riches" », s'insurgeait ce Républicains (LR) du Val-de-M finances de l'Assemblée. Il dev sur ce point.

**"La réforme de l'ISF sera votée dans la loi de finances pour 2018 mais n'entrera en vigueur qu'en 2019"**

(Edouard Philippe, le 4 juillet 2017)



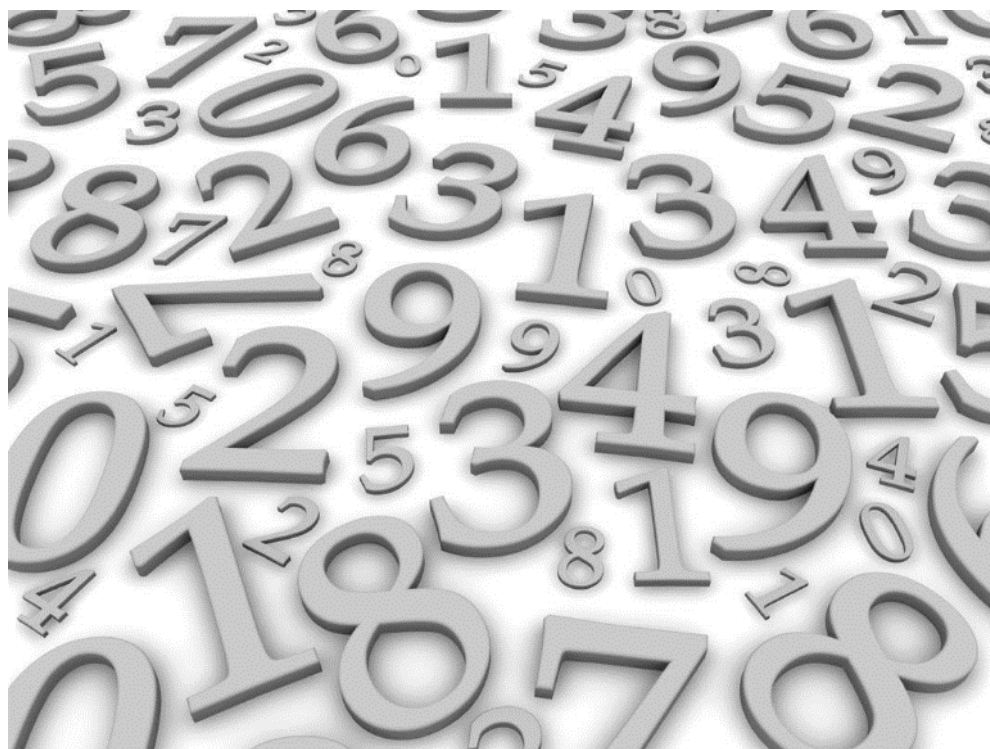
Une problématique d'actualité

Après avoir été menacé pendant toute la campagne présidentielle, le sort de l'ISF a encore agité les premiers mois de la présidence Macron, finalement : « *l'ISF est mort, vive l'IFI !* »



## La grande étude sur les Grands Donateurs

Une étude  
quantitative à  
grande échelle



En 2017, France générosités a décidé de privilégier une approche quantitative pour appréhender le phénomène des grands donateurs en prenant en compte la dimension ISF, dans le contexte du dispositif TEPA initié en 2008... Pour cela, France Générosités s'est tournée vers Oktos et les partenaires du [Panel du fundraising](#) afin qu'ils acceptent de mettre à disposition les (Big) Datas permettant d'appréhender le phénomène. [Que ceux qui ont accepté en soient chaleureusement remerciés.](#)

*Une étude née de la volonté d'effectuer le panorama le plus complet possible du phénomène « grands donateurs », en particulier au prisme des conséquences des déductions ISF...*

## Du panel du Fundraising / ISF...

*Le PANEL du FUNDRAISING,  
ISF et Grands Do, 2016*



oktos

Une base d'analyse  
inédite depuis 2012

Le Panel du Fundraising / ISF a été initié en 2012 et ré-édité chaque année pour répondre aux demandes des principales Fondations :

1. Evaluer l'impact des dons ISF consécutifs à la loi TEPA de 2007
2. Positionner l'apport de ces dons par rapport à l'évolution globale de la collecte sous ses différentes formes (dons ponctuels, PA...)
3. Benchmarker les unes par rapport aux autres
4. Anticiper les perspectives de développement
5. Identifier les donateurs ISF « avérés » sur l'ensemble des panélistes afin de pouvoir construire pour chaque Fondation leur Score ISF spécifique pour optimiser leurs sélections sur leur base interne, voire en prospection...

*Il s'agit d'un panel à très forte représentativité puisque le CA collecté par les panélistes correspond à plus de 20% des 2,7 Milliards de collecte de dons (IR + ISF)*

## ... Au périmètre de l'étude Grands Donateurs\*



### 15 Organisations :

- 8 Fondations
- 7 Associations avec une Fondation

8,814 Millions donateurs transmis  
Avec au moins un don depuis 2004



5,735 Millions donateurs distincts  
4,171 Millions donateurs uniques  
1,563 Millions donateurs multiples  
(3 organisations en moyenne)

\* : Il s'agit des « panélistes » ayant accepté l'utilisation de leurs données pour cette étude

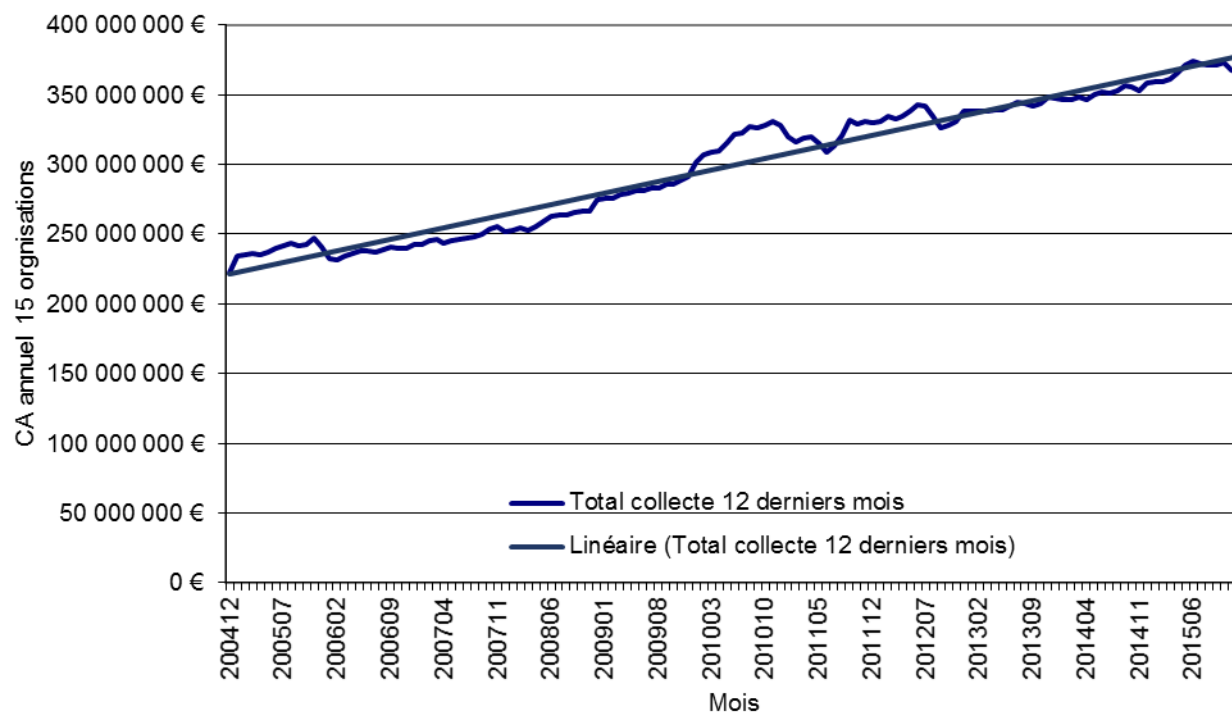
## L'évolution historique de la générosité

De 2004 à 2015...

Une croissance  
annuelle de +7% ...

### Evolution de la collecte\* (du périmètre) en moyenne annuelle glissante

\* : Hors dons urgence identifiés, hors fondations abritées et hors dons > 250 000 €

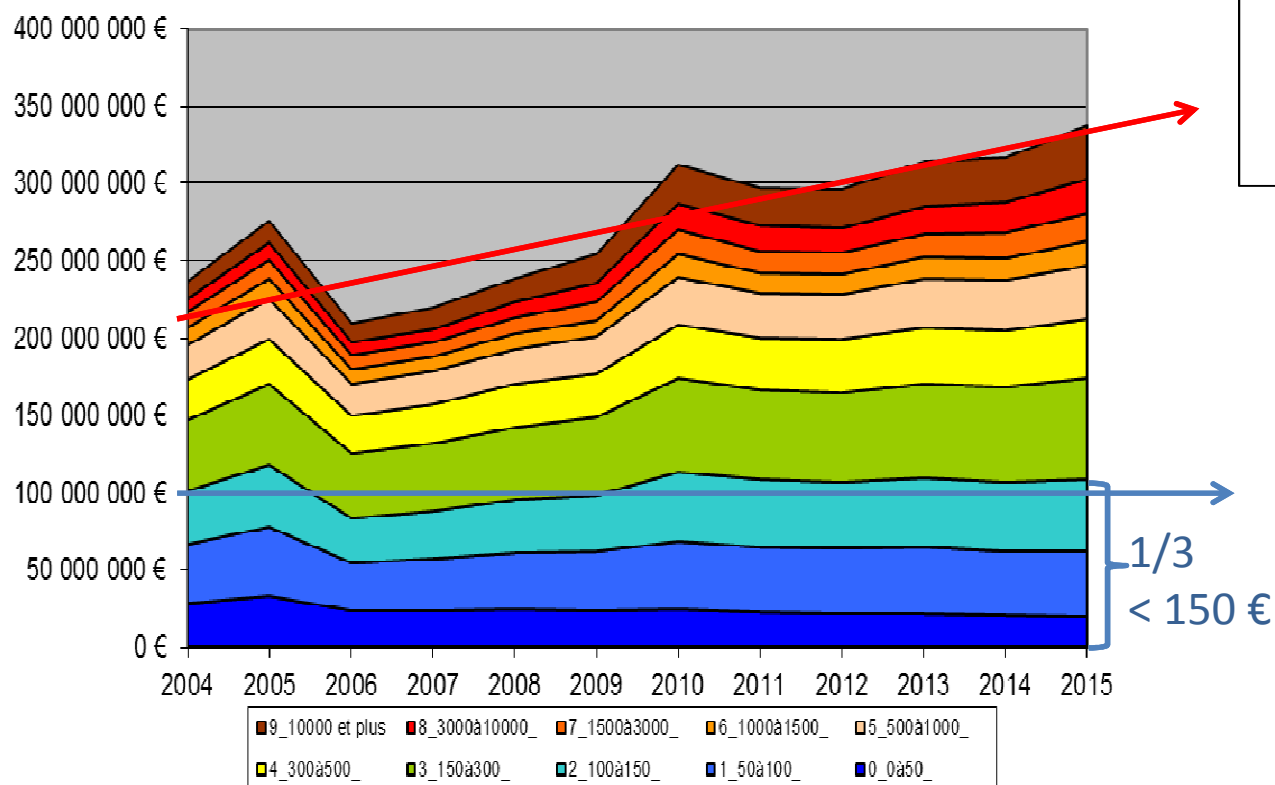


On observe l'évolution de la collecte cumulée (dons et PA) sur les 12 derniers mois, mois par mois depuis décembre 2004 sur le périmètre des 15 organisations.

La collecte annuelle (sur l'ensemble des 15 organisations) ne cesse de croître année après année : **+65%** sur 12 ans... portée par le PA... et les « Grands donateurs »

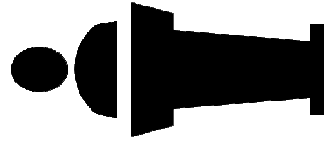
## La montée en puissance des « Grands do »

Evolution par tranches de générosité\* annuelle dons ou PA

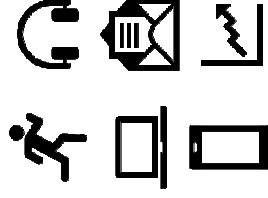


Une part  
grandissante des  
gros  
contributeurs

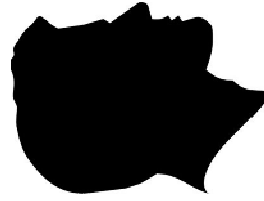
Alors que les générosités annuelles inférieures à 150 € stagnent depuis 2004, pour ne plus représenter qu'**1/3** du total, les tranches supérieures ont fortement augmenté, notamment les plus hautes.... *C'est-à-dire nos grands do !*



**PARTIE I : LA DEFINITION DE  
« GRANDS DONATEURS »...**



**PARTIE II : LE  
COMPORTEMENT DE  
GRANDS DONATEURS**



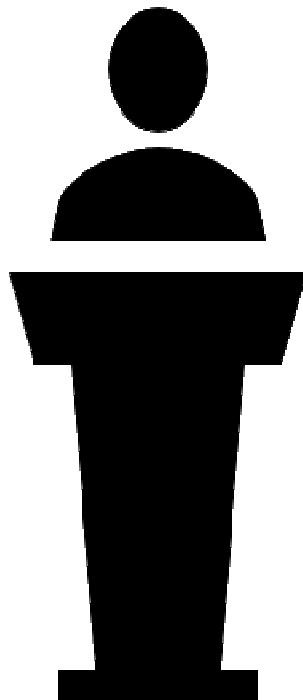
**PARTIE III : LE PROFIL DES  
GRANDS DONATEURS...**



**PARTIE IV : L'IMPACT DES  
DONS ISF CHEZ LES  
GRANDS DO...**

**2018**

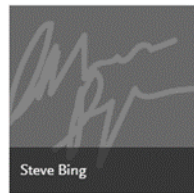
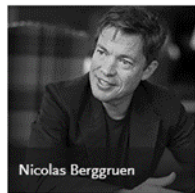
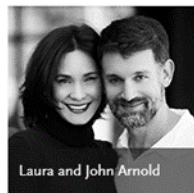
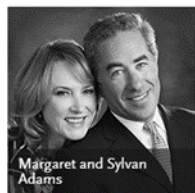
**PARTIE V : LES  
PERSPECTIVES 2018 ET  
APRES...**



## **PARTIE I : LA DEFINITION DE « GRANDS DONATEURS »...**



## Mais qu'appelle t-on Grands donateurs ? réalité ou promesse ?



...

Depuis que les associations et Fondations s'intéressent aux « Grands donateurs », le concept fluctue entre approches pratiques et théoriques, considération du don ou de la richesse du donateur

C'est-à-dire entre une **réalité** et une **promesse**

- La réalité c'est la simple **observation** des dons observés par l'organisation : une définition nécessairement limitée, car figée et ignorante des dynamiques qui amènent à la concrétisation des gros dons...
- La promesse, c'est souvent **l'identification** d'individus, de familles par leur richesse : une caractérisation nécessairement très partielle mais qui ne s'intéresse qu'à la condition perçue comme nécessaire ,mais loin d'être suffisante
- Entre Réalité (trop restreinte) et Promesse (trop abstraite), il y a le concept de **Potentiel**...

*Contraintes de partir de la réalité connue de leurs donateurs, les Organisations seront amenées petit à petit à passer du simple constat à **l'estimation des potentiels cachés**...*





## Appréhender quantitativement la générosité

### Le concept de « centiles »

La définition des grands Do est souvent une difficulté pour les organisations :

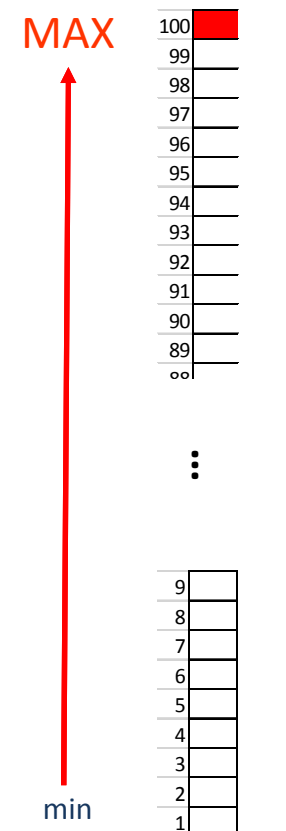
- A partir de quel montant devient t-on « Grand donateur » ?
- Faut-il s'intéresser aux gros dons où à la générosité mesurée sur une période (1 an, 2 ans...)?
- Est-il nécessaire que celle-ci soit confirmée d'année en année ?
  
- Sachant que par ailleurs, chacun ne peut observer que la générosité exprimée par rapport à sa propre organisation

C'est tout l'intérêt d'un panel de 15 organisations de pouvoir mettre en perspective les différentes manières de définir les Grands Donateurs :

- En privilégiant la générosité globale sur l'ensemble des organisations
- En calculant la générosité sur une base annuelle comprenant dons et PA
- Mais en confrontant cette définition avec les autres critères possibles d'évaluation

A l'aide d'un critère simple : « les centiles » :

- On appellera centiles, le découpage de l'ensemble des donateurs (ou des dons) en 100 populations égales, de manière croissante selon le critère retenu
- Si bien que parler du centile « 100 » des donateurs équivaut à parler, par exemple, des 1% les plus généreux...

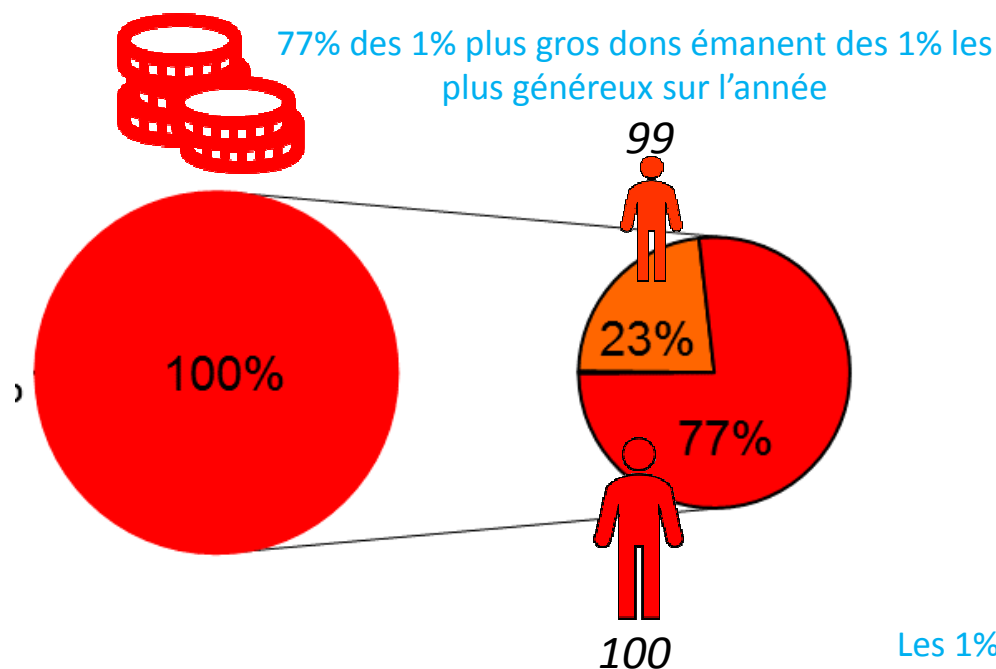




## La confrontation des définitions

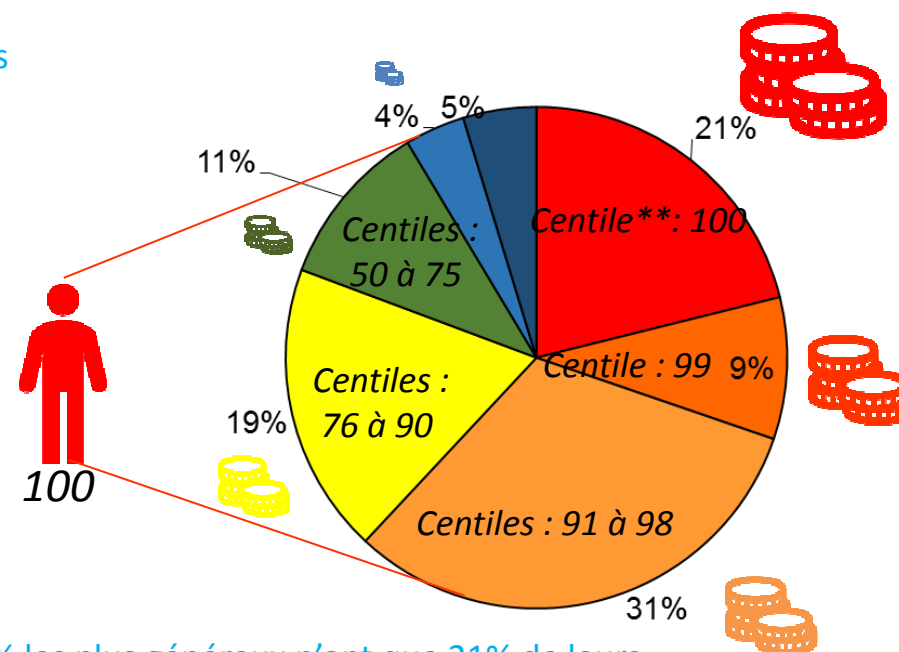
En 2015...

Qui a réalisé les plus gros dons de l'année ?



## Grands donateurs et gros dons

Les dons des plus généreux



Les 1% les plus généreux n'ont que 21% de leurs dons parmi les 1% les plus élevés de l'année

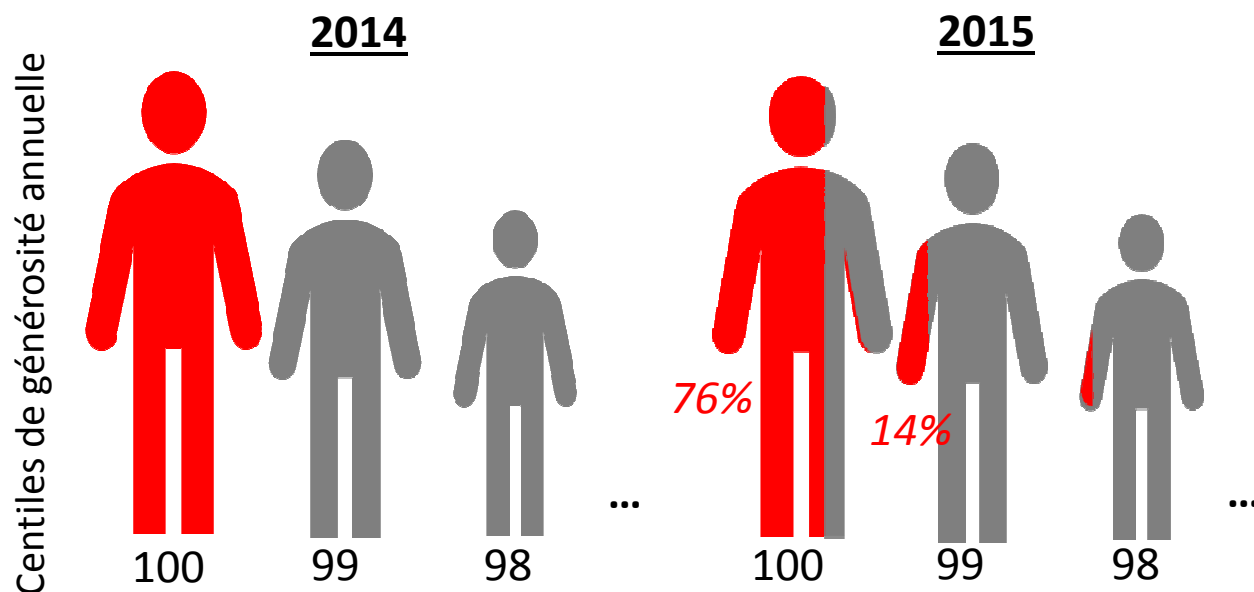
Tous les dons plus généreux ne font pas nécessairement partie des plus gros dons ce qui disqualifie la possibilité de se baser sur un seul don...



## La confrontation des définitions

## Grands donateurs aujourd'hui mais demain ?

Les 1% plus généreux en 2014 au sein des centiles 2015



Les Grands donateurs d'une année demeurent Grands donateurs l'année suivante dans la très grande majorité des cas (si ils redonnent)

On retrouve une règle déjà connue du caritatif : le montant est une caractéristique très stable dans le comportement des donateurs...

**76%** des 1% les plus généreux de 2014, qui ont redonné en 2015, font également partie des 1% les plus généreux de 2015...  $76\% + 14\% = 90\%$  font partie des 2% les plus généreux  
L'observation sur une seule année est donc pertinente...

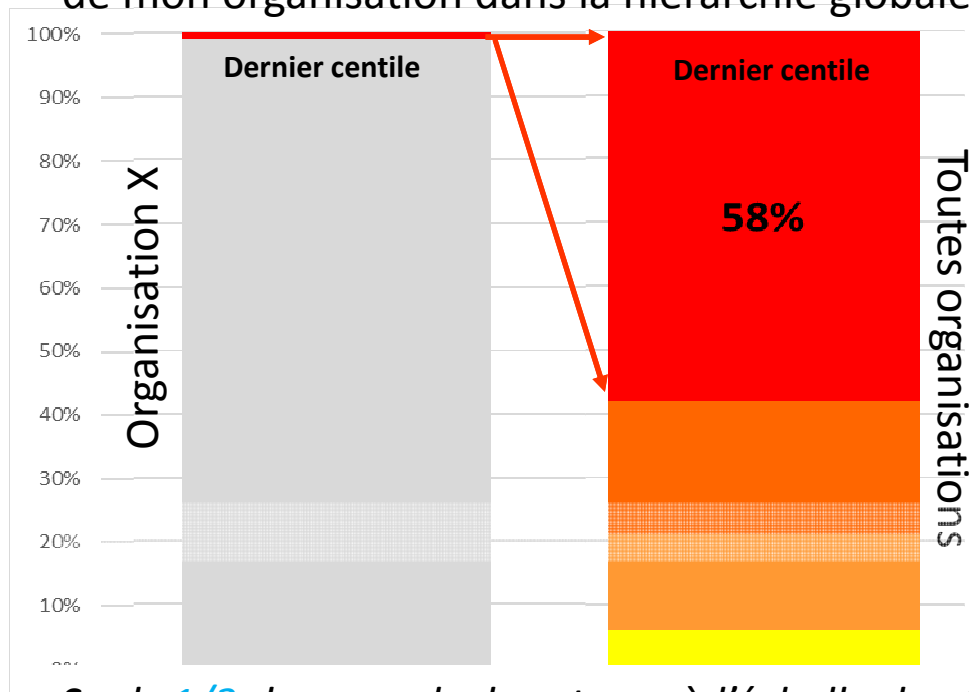


## La confrontation des définitions

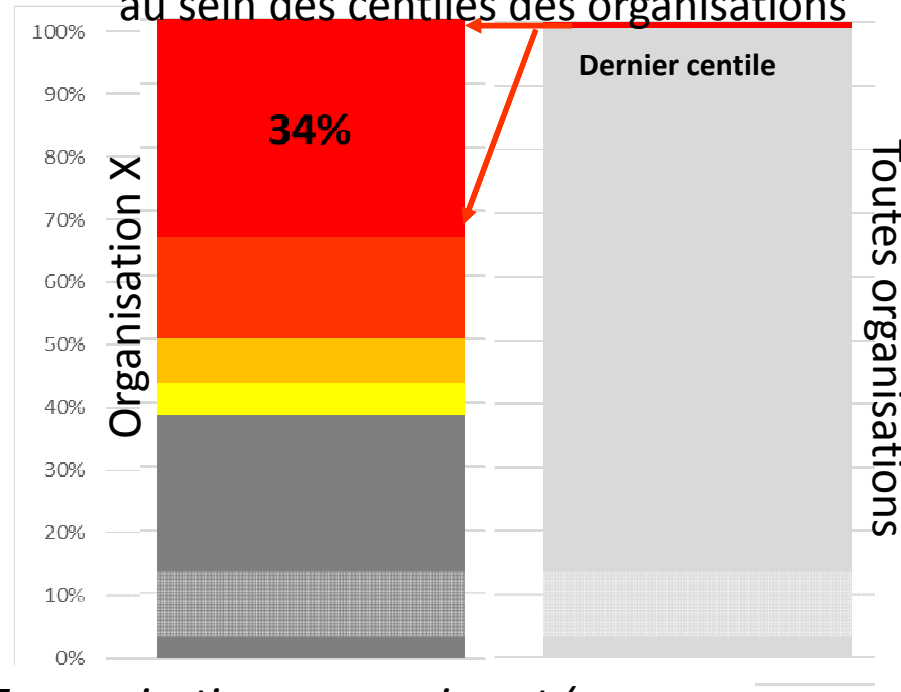
De 2012 à 2015... En moyenne pour les 15 organisations

## Mes Grands donateurs Et ceux des autres

Les 1% donateurs les plus généreux  
de mon organisation dans la hiérarchie globale



Les 1% les plus généreux globalement  
au sein des centiles des organisations



Seuls **1/3** des grands donateurs à l'échelle des 15 organisations apparaissent (en moyenne) parmi les plus généreux au sein de chaque organisation...  
Il faut donc s'élever au niveau de la globalité des organisations...



## Le choix du critère « générosité annuelle globale » *Pour définir les Grands Donateurs...*

Un  
concept  
 fédérateur...

Appréhender les grands donateurs par la **générosité annuelle globale** (à l'idéal sur le maximum d'associations) présente de nombreux avantages :

- Il s'agit d'une définition factuelle : reposant sur une réalité constatée et non une potentialité
- Il s'agit d'un critère stable : comme on vient de le voir...
- Il recoupe assez bien ce qui est observé au sein de chaque organisation que globalement
- Il permet de prendre en compte le PA
- Il coïncide par ailleurs à ce qui est disponible par foyers fiscaux à la DGFIP

*Désormais nous définirons les Grands Donateurs à partir de leur **générosité annuelle** sur l'ensemble des organisations...*



ON DEFINIRA  
LES GRANDS DO  
A PARTIR DE LA  
GENEROSITE ANNUELLE  
TRANS- ORGANISATIONS

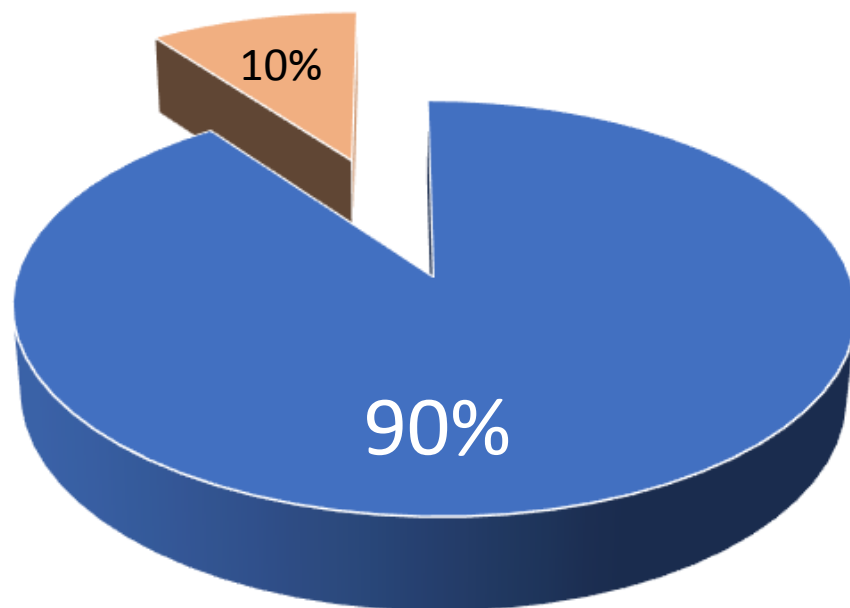


## La distribution de la générosité annuelle...

Période : 2012-2015

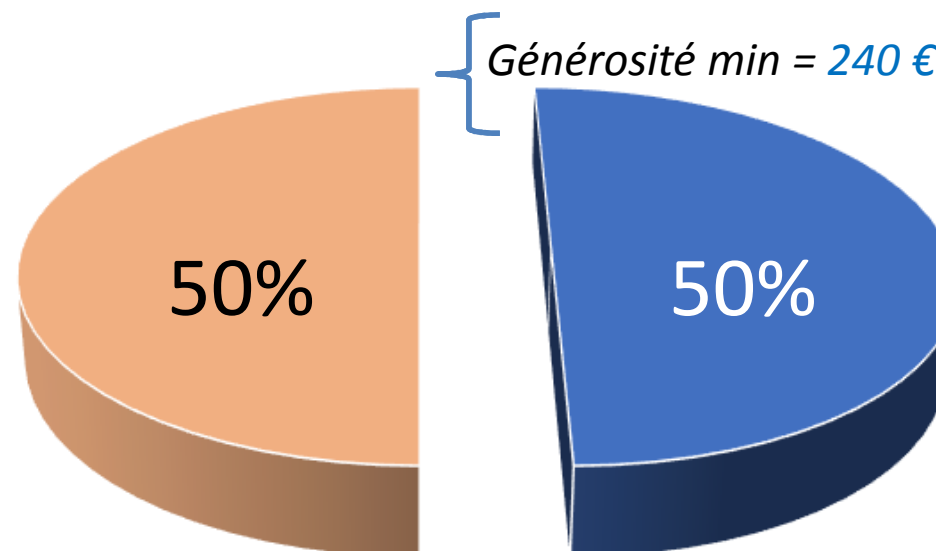
Bien inégale

En Volume



■ Des plus petits ■ Aux plus gros

En Valeur



■ Des plus petits ■ Aux plus gros

Les **10%** ayant la générosité annuelle la plus élevée génèrent **50%** du total en valeur de la générosité...

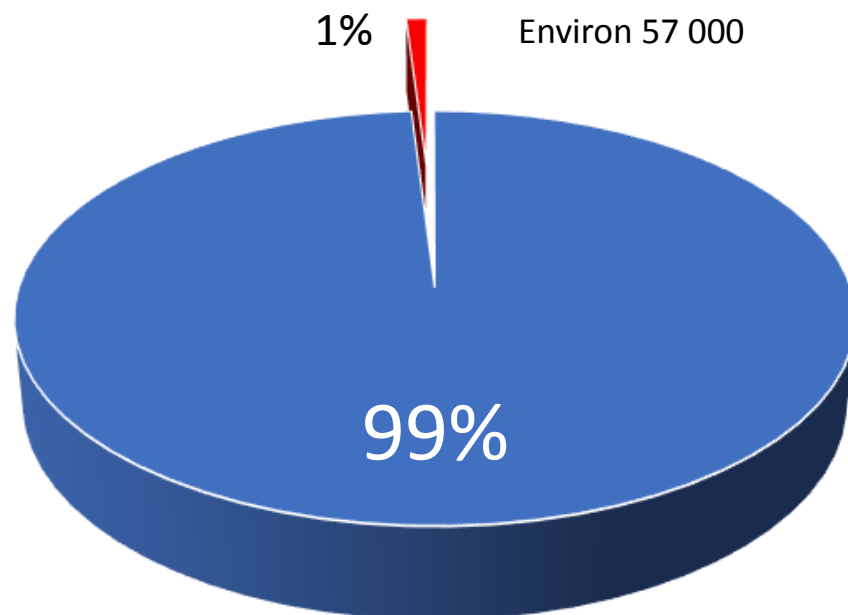


## Les 1% les plus généreux...

Période : 2012-2015

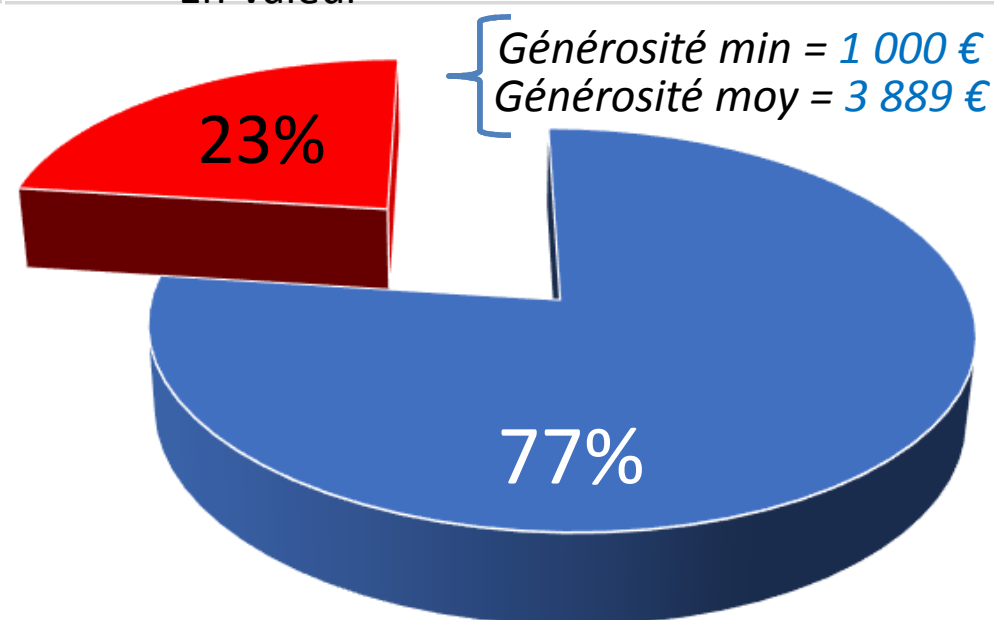
Nos Grands Do

En Volume



■ Des plus petits ■ Aux plus gros

En Valeur



■ Des plus petits ■ Aux plus gros

Les **1%** ayant la générosité annuelle la plus élevée génèrent **23%** du total en valeur de la générosité... - Ce sont eux que l'on qualifiera dorénavant de « **Grands Do** »





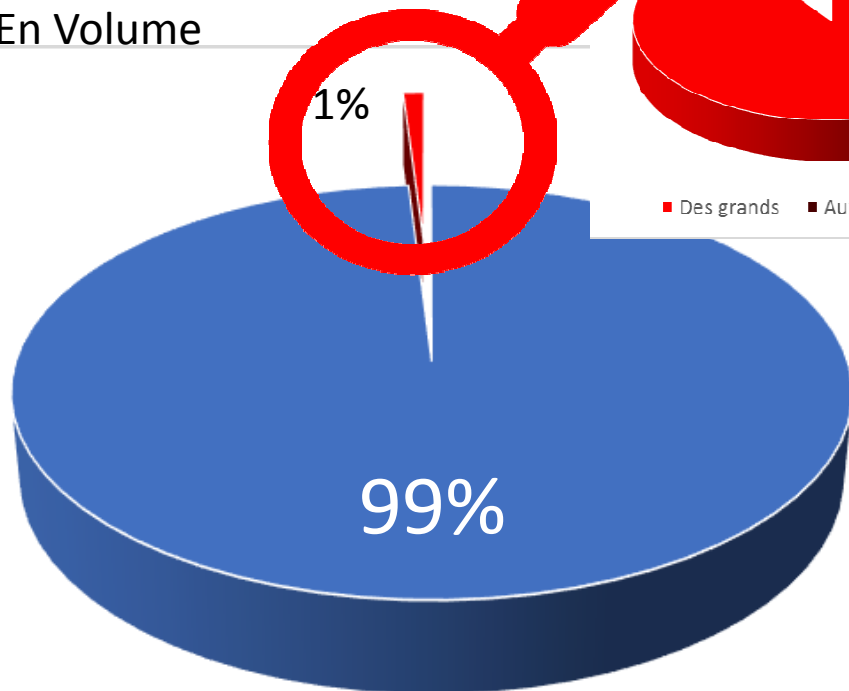
ON APPELERA  
GRANDS DO  
LES 1% PLUS GENEREUX  
ANNUELLEMENT...



Des 1% aux 0,1%...

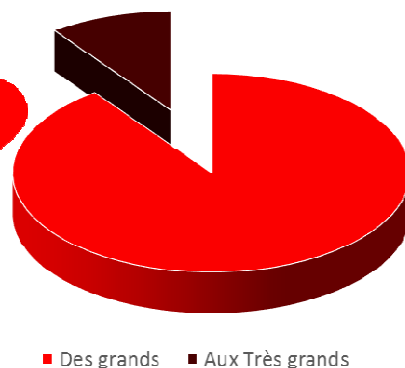
Période : 2012-2015

En Volume

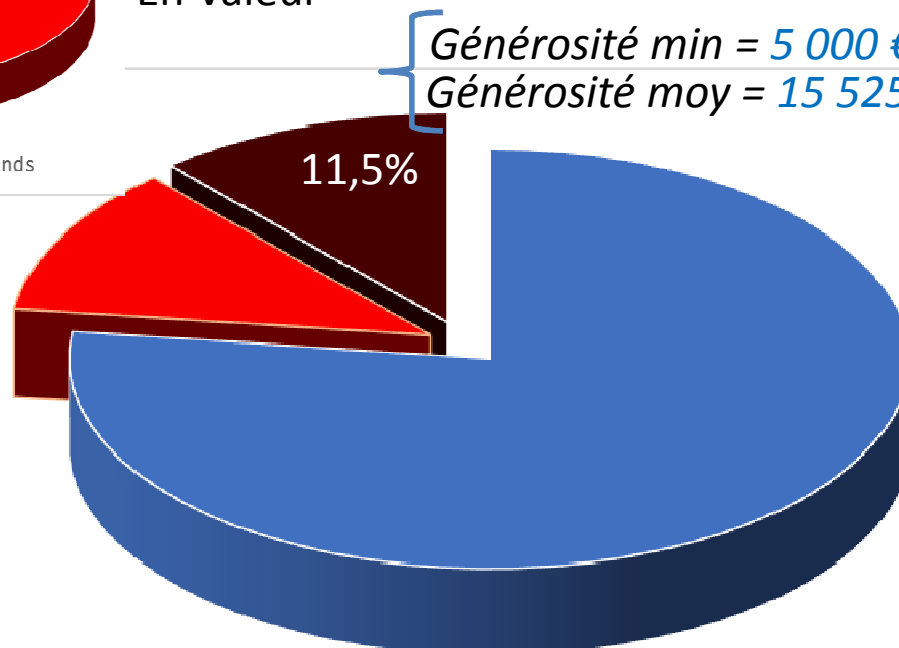


■ Des plus petits ■ Aux plus gros

0,1% Environ 5 700



En Valeur



■ Des plus petits ■ Aux grands ■ Aux Très grands

Et des très grands Do

Générosité min = 5 000 €  
Générosité moy = 15 525 €

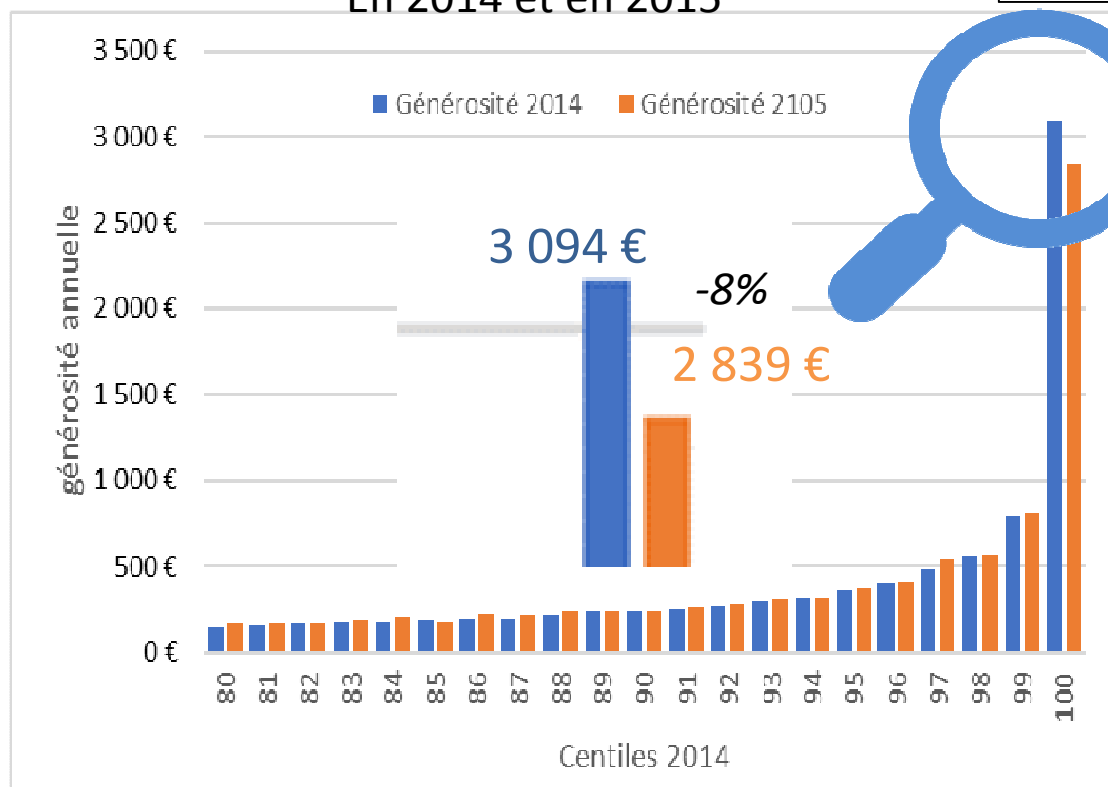
Les 10% les plus généreux parmi les Grands Do, c'est-à-dire les 0,1% à l'échelle de tous les donateurs seront désignés « **Très Grands Do** », ils génèrent 11,5% de la collecte annuelle ! <sup>26</sup>



## PARTIE II : LE COMPORTEMENT DE GRANDS DONATEURS

## La stabilité de leur générosité

Générosité moyenne des centiles 2014,  
En 2014 et en 2015



Une générosité éprouvée  
dans le temps

### De 2004 à 2015...

- Environ la **1/2** du 1% le plus généreux en 2004 est encore donatrice dans le périmètre de l'étude 12 ans plus tard
- Parmi ceux qui redonnent en 2015, la **1/2** environ est à nouveau dans le 1% le plus généreux
- Soit : **1/4** des 1% les plus généreux en 2004 sont encore dans le 1% des plus généreux en 2015

*La baisse de leur générosité est modeste. Sur le long terme, le risque est plus de ne pas les voir redonner que de voir chuter leur générosité...*

## Leur fidélité au don

Les donateurs 2012, en 2013, 14, 15

Dernier centile 2012					
2012	2013	2014	2015	Pop	
1	1	1	1	1695	72%
1	1	1		156	7%
1	1		1	55	2%
1	1			135	6%
1		1	1	47	2%
1		1		36	2%
1			1	12	1%
1				206	9%
				2342	100%
<b>Fidélité Année N+1</b>					<b>87%</b>
Tous donateurs 2012					
2012	2013	2014	2015	Pop	
1	1	1	1	131913	56%
1	1	1		16314	7%
1	1		1	6517	3%
1	1			19184	8%
1		1	1	6325	3%
1		1		5943	3%
1			1	4959	2%
1				43018	18%
				234173	100%

Des Grands Do très  
fidèles au don

Près des 3/4 des donateurs les plus généreux en 2012 ont redonné sur les 3 années suivantes...

A comparer aux 56% de la totalité des donateurs...

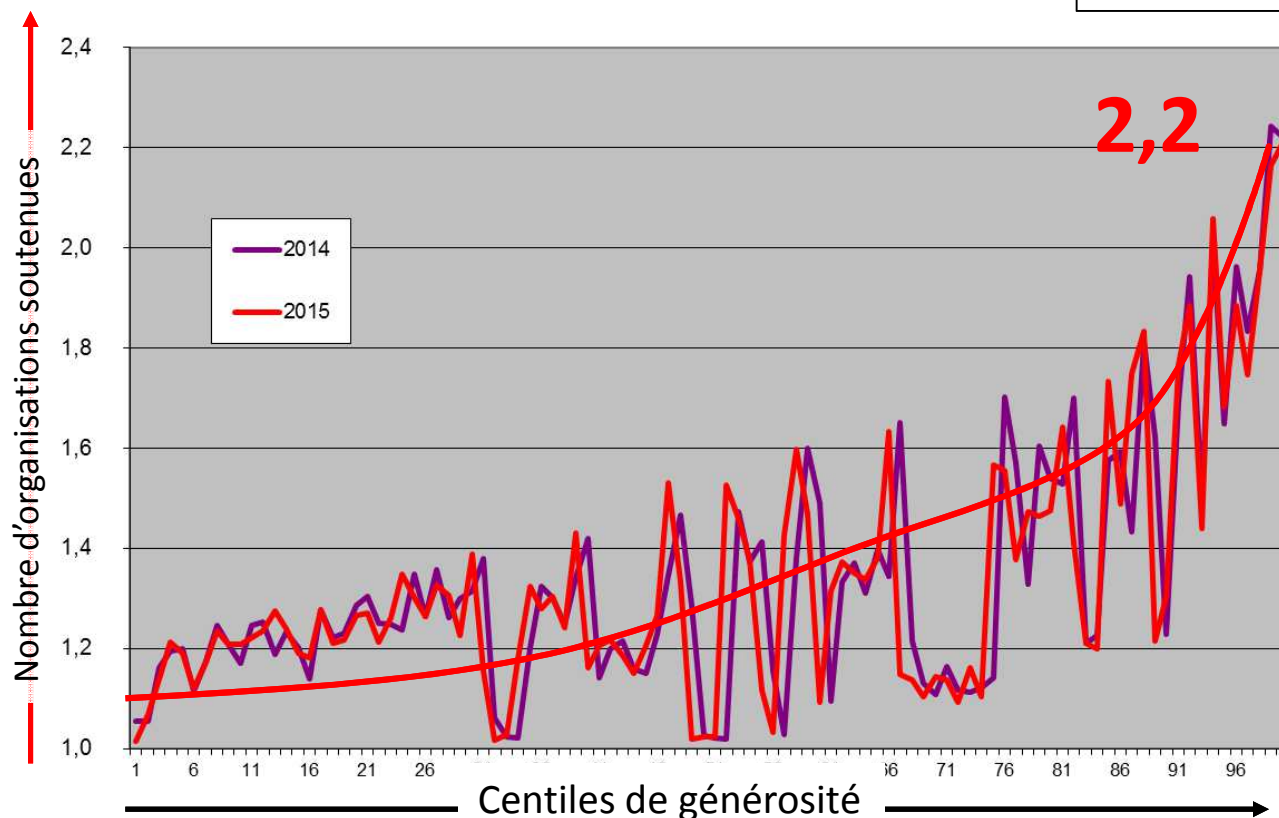
Moins de 10% des plus généreux n'ont pas redonné dans les 3 années suivantes

Malgré une fidélité au don très au dessus de la moyenne, on identifie 9% de Grands Do « ponctuels » qui disparaissent après leur gros don...

## La multiplicité de leurs soutiens

(sur le périmètre de l'étude)

Une tendance à disperser la générosité



Les plus petits donateurs donnent rarement à plus d'une organisation (la même année)

Le nombre d'associations soutenues en moyenne ne fait que croître avec la générosité pour dépasser les 2 en moyenne pour les 1% les plus généreux

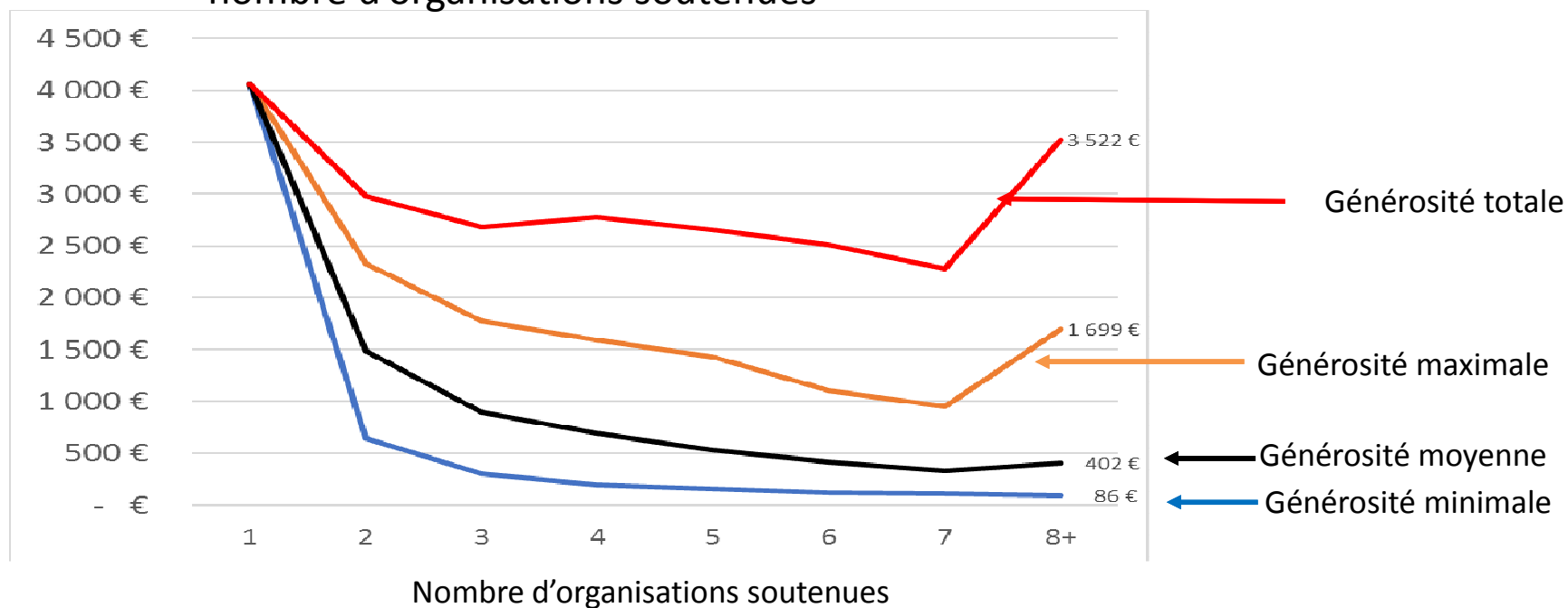
Remarque : les forts aléas sont expliqués par les montants correspondant à du PA, en raison de la faible propension des prélevés à soutenir plusieurs organisations...

*D'à peine un peu plus d'un don pour les petits donateurs à un peu plus de 2 dons pour les 1% les plus généreux qui s'avèrent les plus « Multis »*

## L'hétérogénéité de leurs soutiens

Ou... Attention, des  
petits dons peuvent  
cacher des Grands Do

Générosité annuelle min – moyenne – max selon le  
nombre d'organisations soutenues

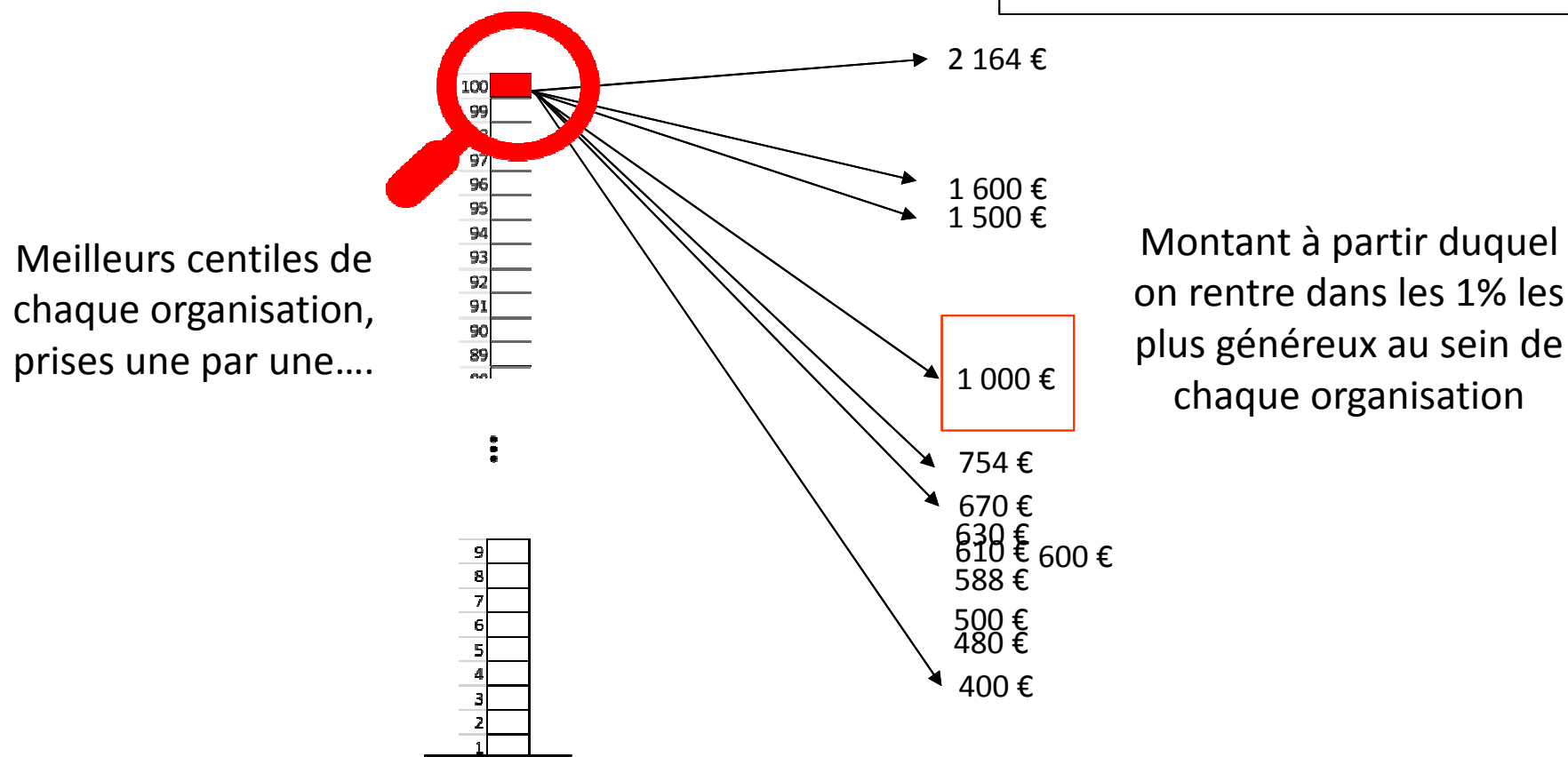


*Alors que les Grands Do ne soutenant qu'une organisation sont les plus généreux*

*Ceux qui dispersent ont tendance à privilégier l'une d'entre elles au détriment des autres* 31

Générosité minimale des 1% les plus généreux de chaque organisation

Il y a « grands et grands » donateurs

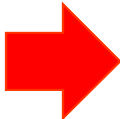


Chaque organisation se distingue par un « ADN » plus ou moins prononcé « Grands Do » 32



## Leur fidélité aux (mêmes) organisations

Nombre d'organisations différentes soutenues  
sur une année et sur 4 ans...

<u>SUR 1 AN</u>		<u>SUR 4 ANS</u>
<b>Nombre d'organisations soutenues en 2015</b>		<b>Nombre d'organisations soutenues entre 2012 et 2015</b>
1		1,16
2		2,41
3		3,52
4		4,59
5		5,62
6		6,46
7		7,69
8		8,57
9		9,33
10		10,2

Toujours les mêmes  
ou presque...

Pour les 1% des plus généreux en 2015 :

Sur un an ou sur 4 ans, le nombre  
d'organisations soutenues évolue très  
peu, quel que soit le nombre  
d'organisations soutenues en 2015...

Au-delà de la fidélité au don, Il y a donc  
une vraie fidélité vis-à-vis des  
organisations (associations ou  
fondations)...

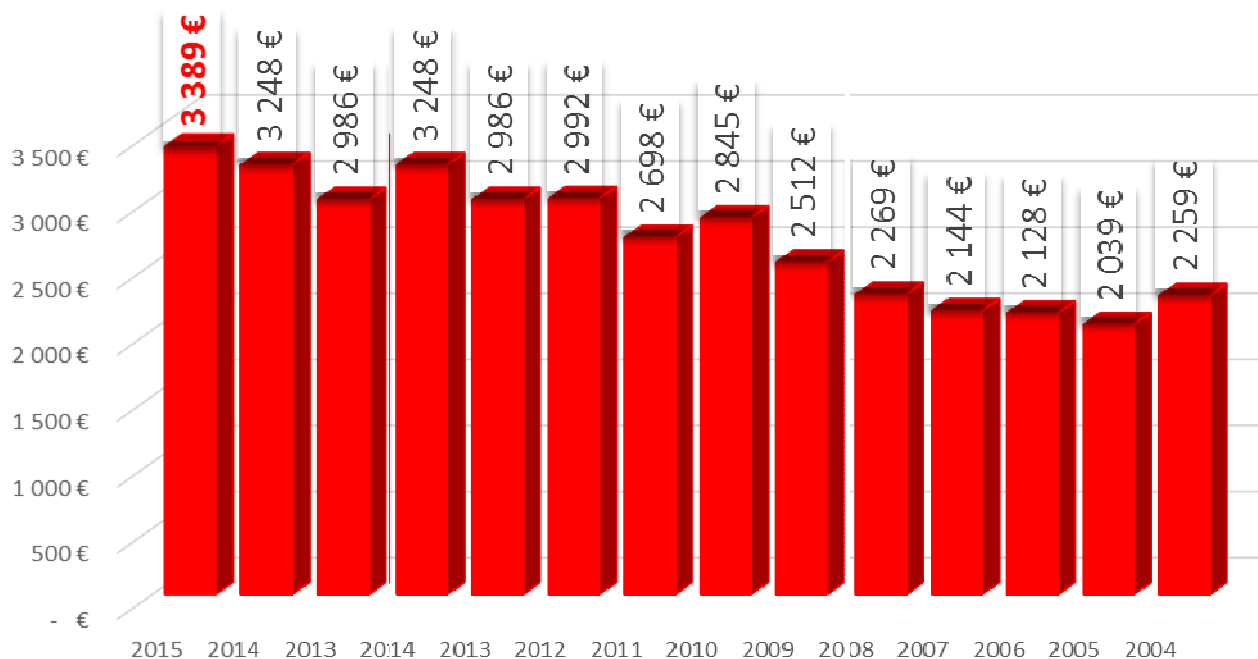
Le scénario de donateurs alternant les  
associations d'une année à l'autre est  
probablement très marginal

*La fidélité aux organisations est une réalité, laissant peu de places aux nouveaux entrants*

## La progression de leur générosité

Des donateurs qui sont montés en puissance

Quelle était leur générosité les années précédentes ?



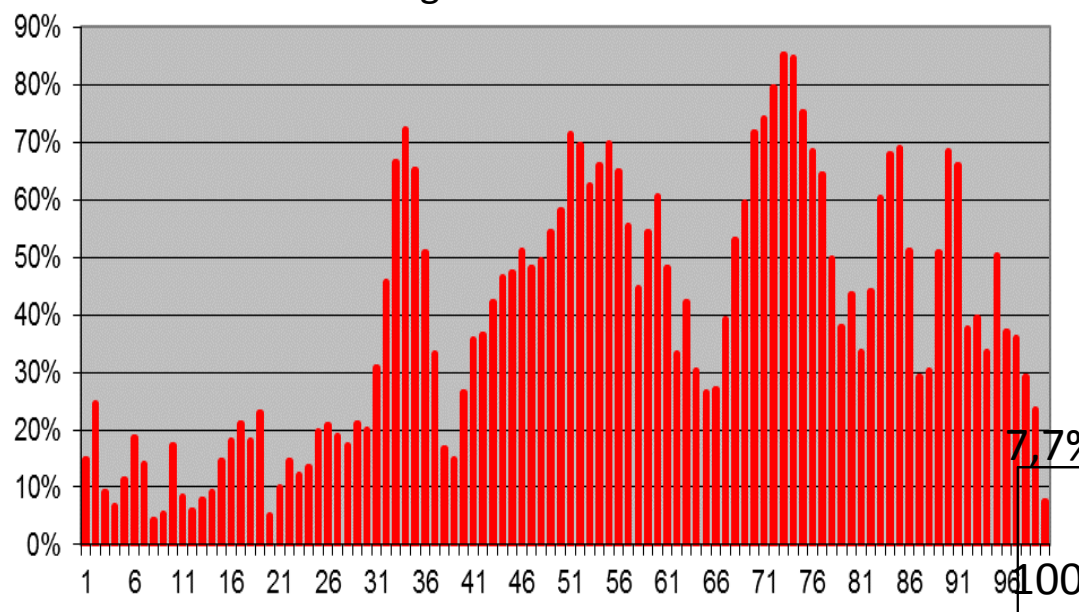
Quand on analyse les 1% les plus généreux de 2015, on constate que cette année correspond au point culminant d'une générosité annuelle (les années où ils donnent) qui est passée en moyenne d'un peu plus de 2 000 € à près de 3 400 €...

*Les Grands Do de 2015 ont augmenté leur générosité annuelle de + 58% par rapport à 2007 démontrant ainsi l'élasticité de la générosité chez les donateurs les plus aisés*

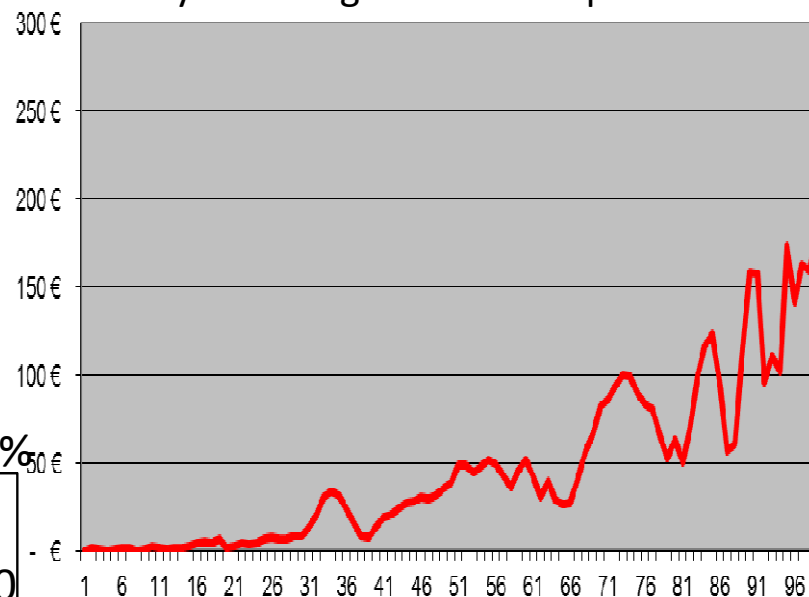
## La part du PA

Un phénomène  
périphérique pour les 1%

Part du PA dans la générosité annuelle des donateurs



CA moyen de la générosité PA par centiles\*



\* : Que le donateur soit en PA ou pas

*Les 1% les plus généreux peuvent être en PA, mais moins que la moyenne des donateurs.*

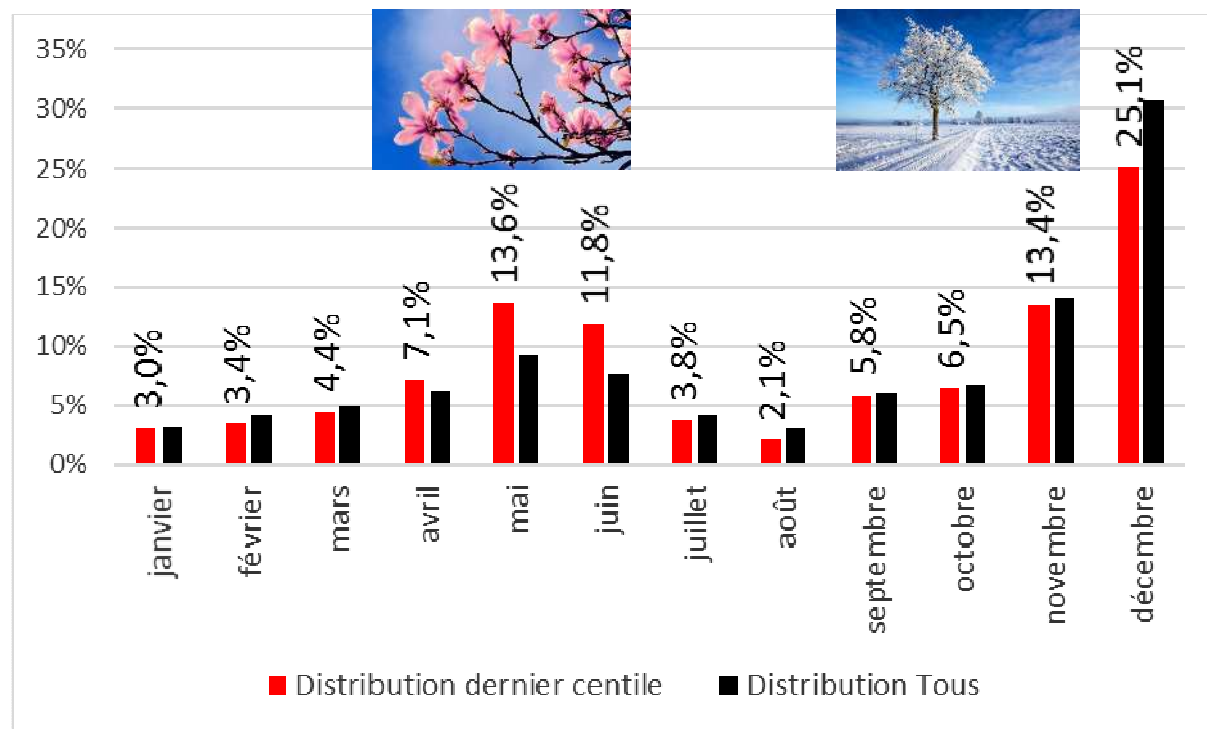
*En tous cas les montants en PA ne permettent pas aux associations ainsi soutenues de l'être à la hauteur du potentiel de ces donateurs (sauf à combiner PA et dons ponctuels...)*

## Leur(s) saisonnalité(s)

En 2015...

Mai-juin encore loin  
de décembre

Comparaison des distributions de la générosité annuelle



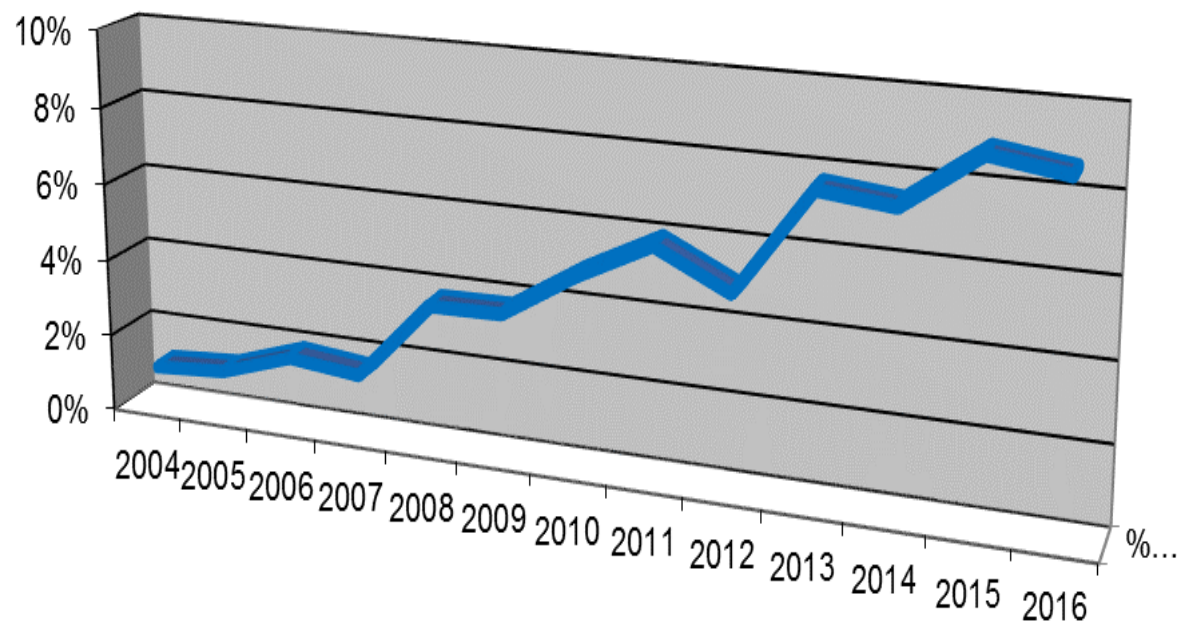
L'effet éventuel des dons liés à la loi TEPA n'est pas très net globalement au sein du centile le plus généreux...  
Sachant que cette population (très liée à la fiscalité) est traditionnellement très présente sur décembre

Une saisonnalité « en première approche » pas si éloignée de l'ensemble des donateurs

## Leur appétence au web

Elle suit la progression  
du Média

Part de la collecte réalisée sur les 1% les plus généreux par web



Un phénomène de croissance rapide qui touche les plus généreux comme il touche les autres populations...

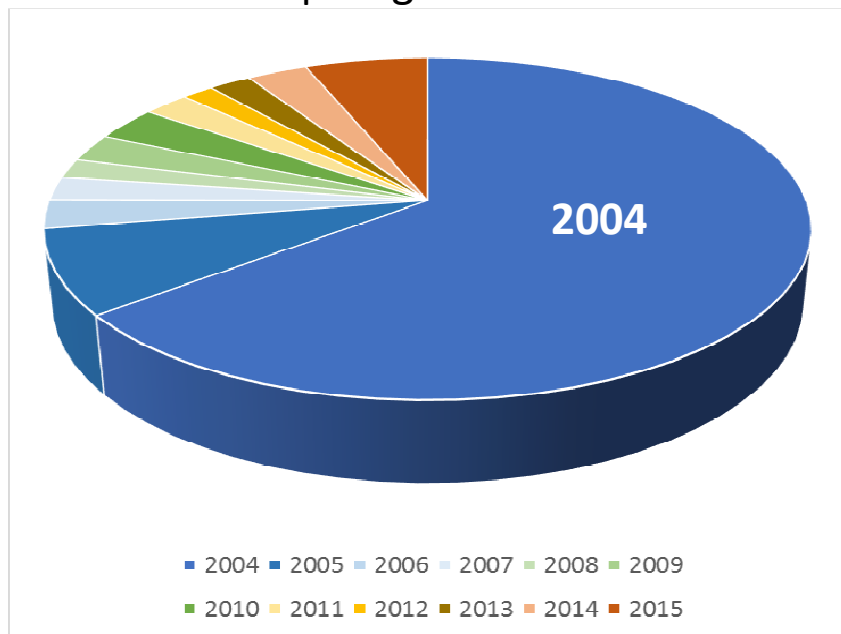
Sachant que les plus gros dons peuvent difficilement être réalisés par carte bancaire sur un site...

*Un phénomène qui monte en puissance dans cette population fortement « éduquée »...  
Au moins comme moyen d'information*

## Leur ancienneté de donateur

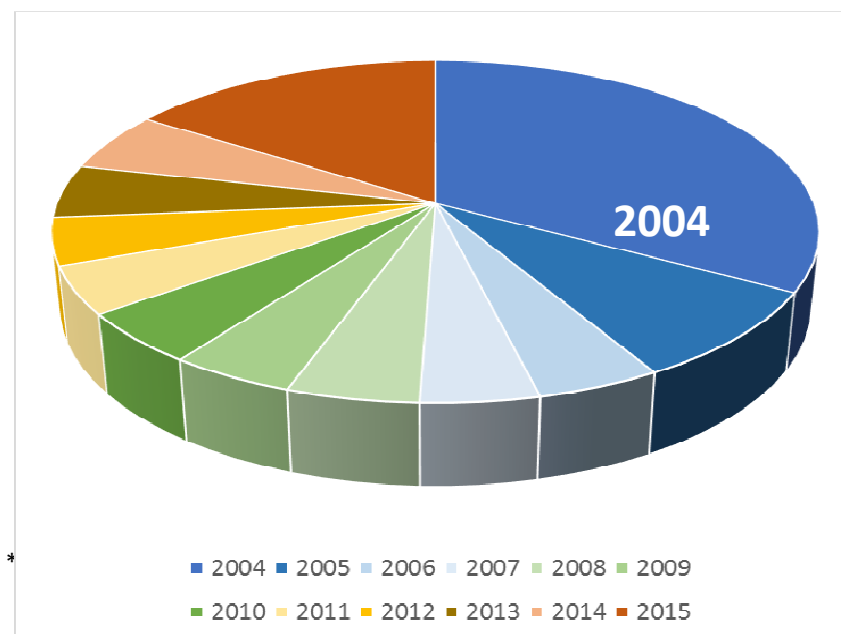
*Année de plus ancien don en base*

Année\* de 1<sup>er</sup> mouvement des 1% les plus généreux

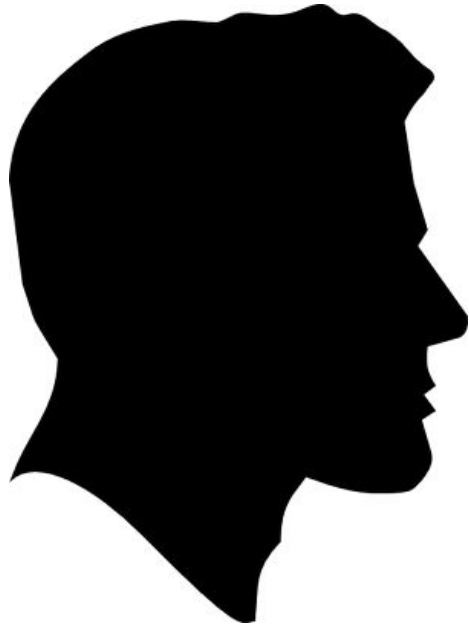


## Une longue expérience de donateur

Année\* de 1<sup>er</sup> mouvement pour l'ensemble des donateurs



Les **2/3** des Grands Do de 2015 étaient déjà donateurs plus de 10 ans auparavant... (vs : 1/3 pour l'ensemble des donateurs). Réciproquement, très peu de nouveaux donateurs (sur le périmètre de l'étude) rentrent directement dans le club des Grands Do



## **PARTIE III : LE PROFIL DES GRANDS DONATEURS...**

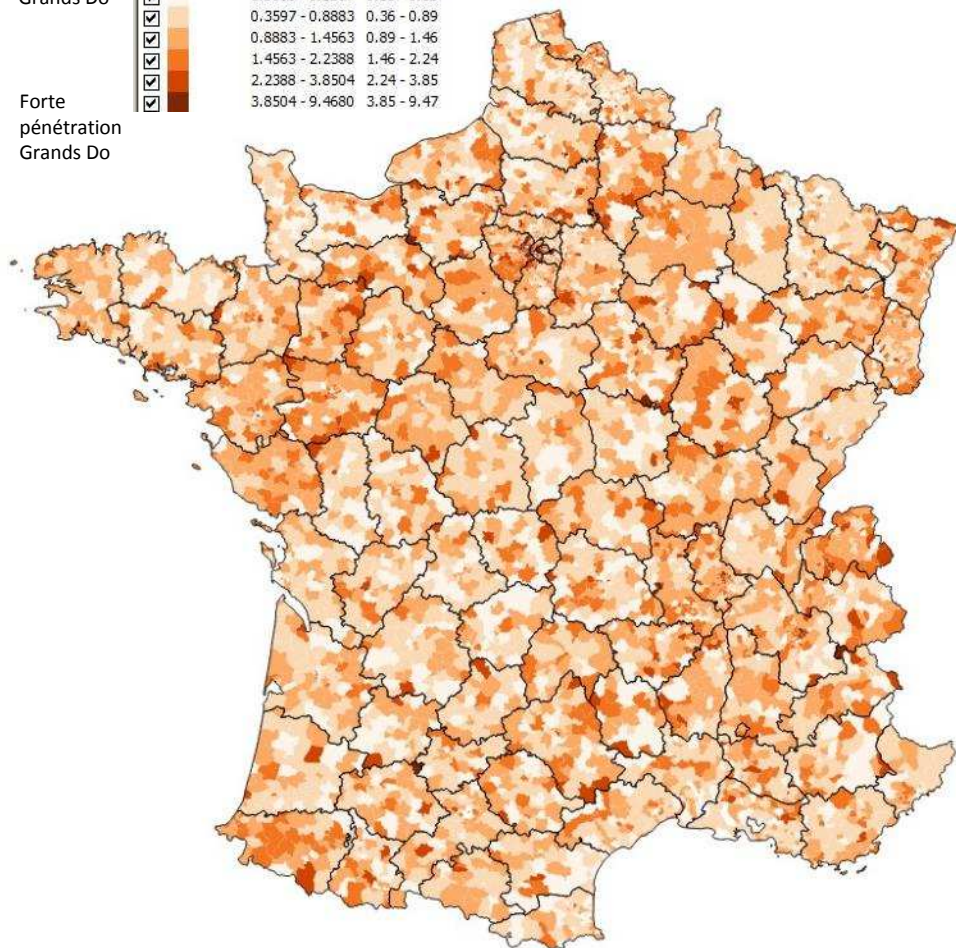


## La géographie des grands Do

Faible  
pénétration  
Grands Do

Forte  
pénétration  
Grands Do

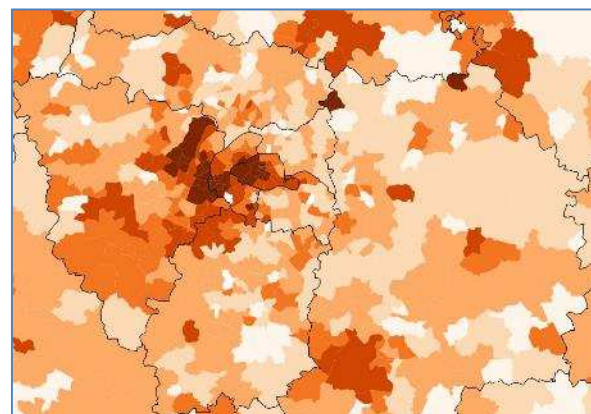
Symbole	Valeurs	Légende
<input checked="" type="checkbox"/>	0.0000 - 0.3597	0.00 - 0.36
<input checked="" type="checkbox"/>	0.3597 - 0.8883	0.36 - 0.89
<input checked="" type="checkbox"/>	0.8883 - 1.4563	0.89 - 1.46
<input checked="" type="checkbox"/>	1.4563 - 2.2388	1.46 - 2.24
<input checked="" type="checkbox"/>	2.2388 - 3.8504	2.24 - 3.85
<input checked="" type="checkbox"/>	3.8504 - 9.4680	3.85 - 9.47



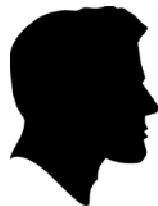
## Une géographie très éclatée

On constate de fortes disparités entre les zones géographiques où les plus généreux sont présents... Globalement les territoires où on rencontre peu de donateurs à plus de 1 000 € écrasent par leur superficie les endroits où on rencontre des 1% les plus « généreux »...

Ce qui est un peu logique car ceux-ci sont le plus souvent concentrés soit dans les grands centres urbains, soit dans quelques villes ou villages « huppés »...





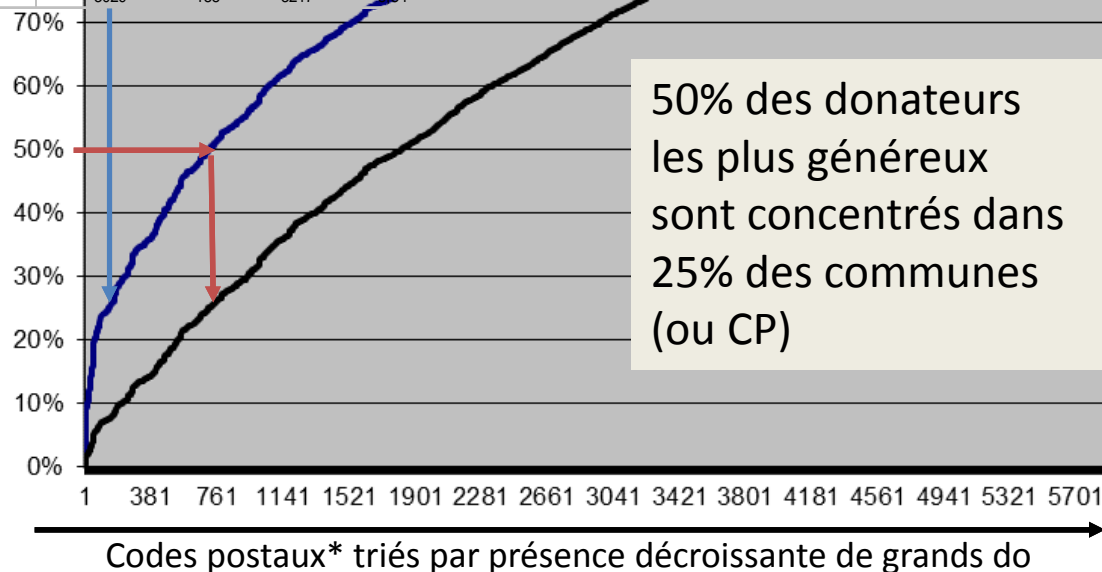


## La géographie des grands Do

Des populations  
concentrées

Concentration des Grands do  
dans les codes postaux

Code Postal	CA < 1 000 €	CA >= 1 000 €	TOT	Pén>=1000
75008	7573	792	8365	9,47
75007	11123	1064	12187	8,73
75006	8145	658	8803	7,47
75016	29264	2313	31577	7,32
92200	10827	834	11661	7,15
78110	2905	210	3115	6,74
45730	146	10	156	6,41
78000	13954	894	14848	6,02
78430	1227	78	1305	5,98
78112	739	46	785	5,86
75001	3029	188	3217	5,94



... 20% de nos grands Do se concentrent dans 5,4% des codes postaux

Il y a des villes qui semblent évidentes notamment dans les zones urbaines « chics »...  
D'autres beaucoup moins

Un travail au niveau encore plus fin (l'iris c'est-à-dire le quartier) permettant d'améliorer encore plus la caractérisation de ces populations

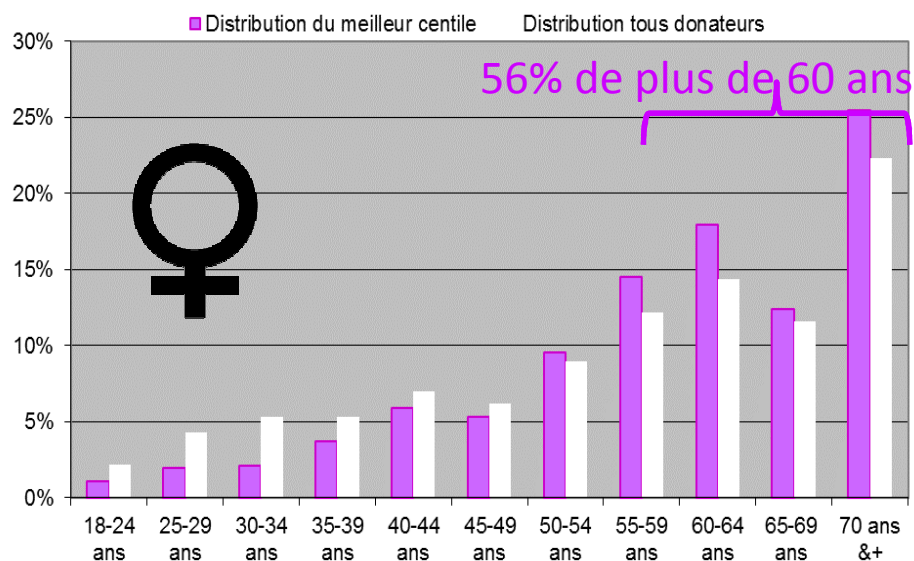
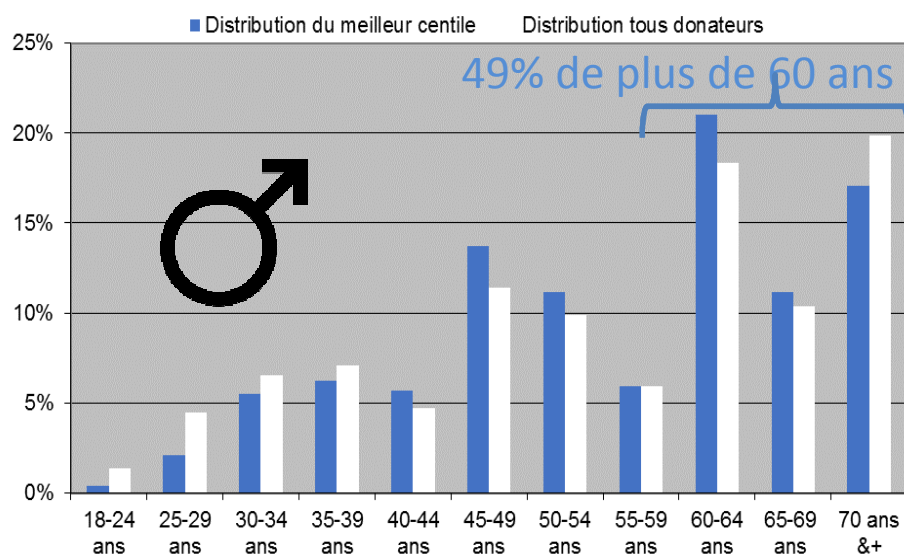
\* : Effectif supérieur à 50 donateurs



## L'appréhension de l'âge des grands Do

Sans surprises

### Distribution des grands Do sur les âges estimés par le prénom



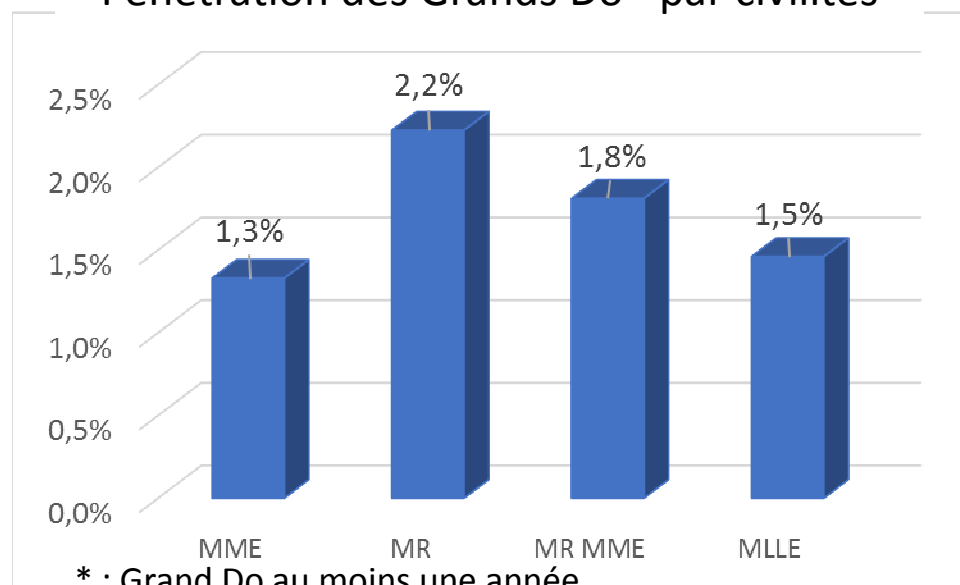
*Les Grands Do ont avant tout un « profil âge » caractéristique des donateurs*

*Ils ne sont pas significativement plus âgés que l'ensemble des donateurs (malgré la prise en compte de nombreux donateurs issus du Face to Face), et compte tenu également de l'ancienneté de leur engagement*



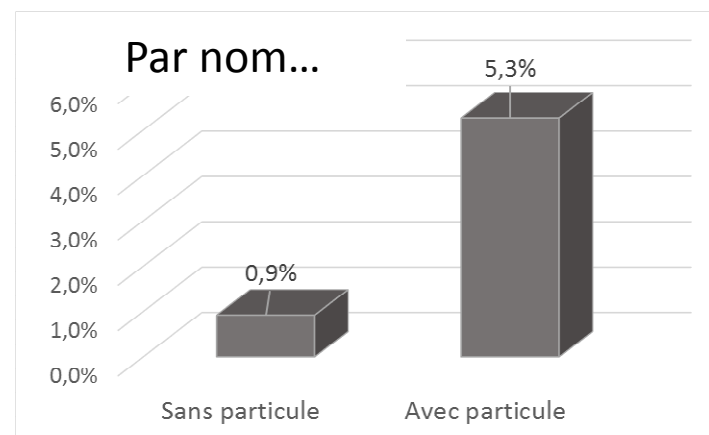
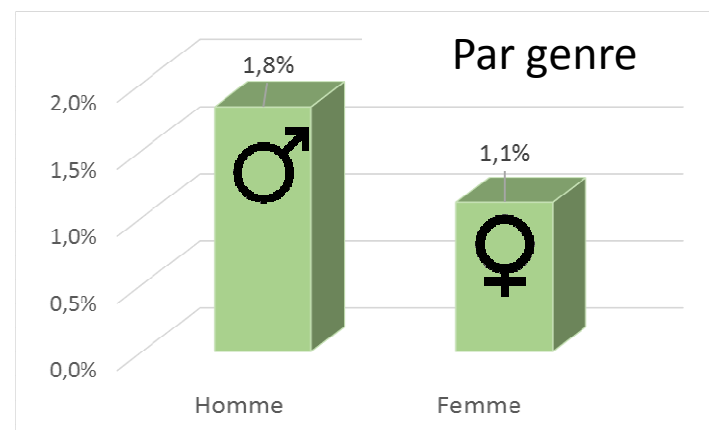
## Le genre, la civilité....

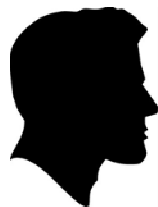
Pénétration des Grands Do\* par civilités



*Les Grands Do émanent le plus souvent des donateurs homme et plus encore identifiés par la civilité « Mr » (les clichés ont la vie dure)  
De manière plus anecdotique (car peu nombreux), les noms avec particule sont nettement sur représentés au sein des Grands Do*

Une population plus masculine

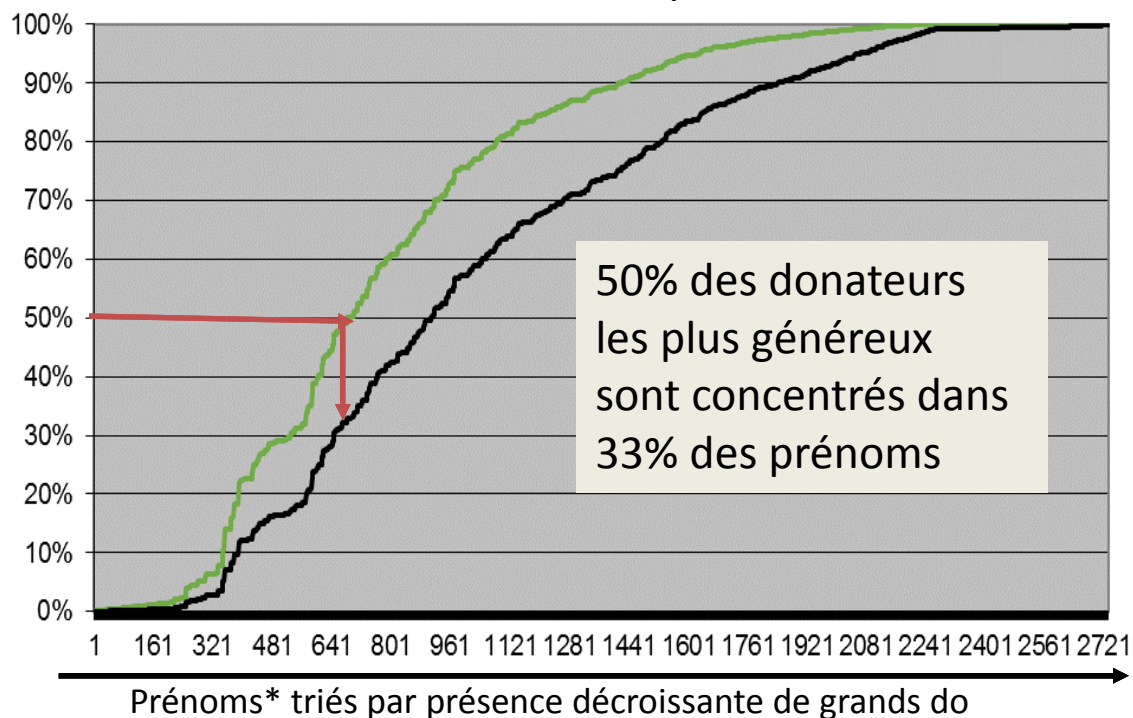




## D'autres caractéristiques : prénoms...

Des caractéristiques plus « culturelles »

Concentration des Grands do  
dans les codes prénoms



\* : Effectif supérieur à 50 donateurs

Plus inattendu, la caractérisation par le prénom s'avère relativement discriminante, notamment en raison de prénoms assez peu répandus mais symptomatiques...



**PARTIE IV : L'IMPACT DES  
DONS ISF CHEZ LES  
GRANDS DO...**

## Les chiffres du « phénomène »

En 2016



Total des dons déduits des ISF  
**254 Millions d'Euros**

Nombre de foyers fiscaux correspondant  
**50 000 foyers**

Dons déduits de l'ISF par donateur en 2016  
**5 060 €**

Plus de 250 millions  
d'Euros de dons déduits  
comptabilisés par la DGFP

<sup>\*</sup> : En 2015  
**= 9% des dons « IR »**  
*2 fois plus qu'en 2011\**

**= 14% des foyers redevables**  
*Versus : 46% de donateurs dans la tranche  
maximale de l'IR (>= 78 000 € de RI)*

**Mais la moitié <= 1 000 €**  
*Une générosité 4,4 fois supérieure aux  
« dons IR » dans la tranche maximale*

\* : 2011, Année de relèvement du périmètre de 790 000 € à 1,3 M d'€ ayant diminué par 2 le nombre d'assujettis

## Les DONS ISF sur les campagnes ISF

Un point de vue  
Marketing

Du simple « glissement » de dons d'un mode de déduction à l'autre :

Alors que la DGFIP enregistre tous les dons comptabilisés par les foyers imposables, éligibles à la déduction ISF (pour beaucoup des dons auparavant déduits de l'IR, du prélèvement automatique etc...)...

A la caractérisation de dons spécifiquement générés par le dispositif TEPA :

OktoS s'intéresse en premier lieu aux dons réalisés sur des campagnes spécifiques mettant en avant l'opportunité fiscale et justifiant un montant de don exceptionnel. Ce sont ces dons que nous qualifierons de « **DONS ISF** »

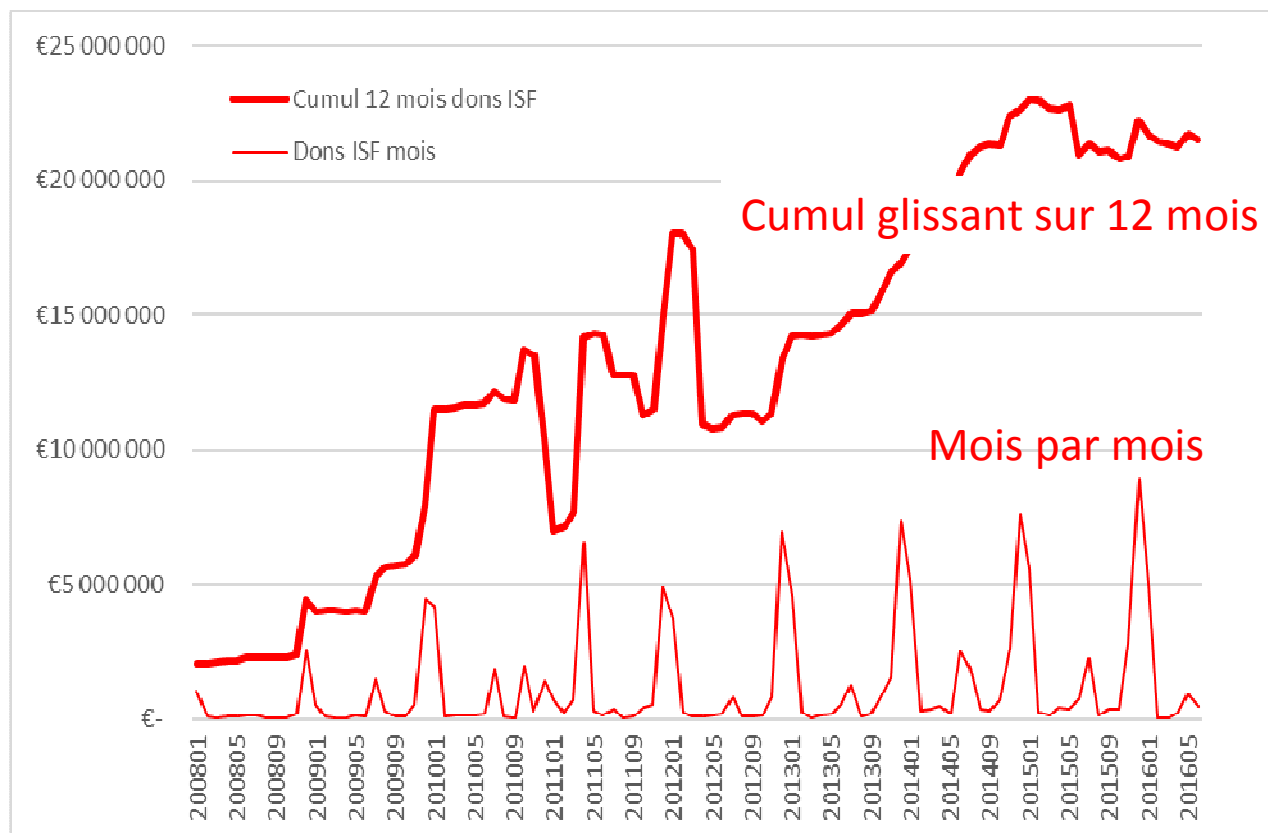
ON QUALIFIERA DE **DONS ISF**  
LES DONS REALISES SUR LES  
CAMPAGNES ISF ET  
**DONATEURS ISF** LES  
DONATEURS  
CORRESPONDANT



## La progression des DONS ISF depuis 2008

Evolution mois par mois et en cumul annuel glissant des dons collectés sur les campagnes ISF

Un phénomène en plein essor



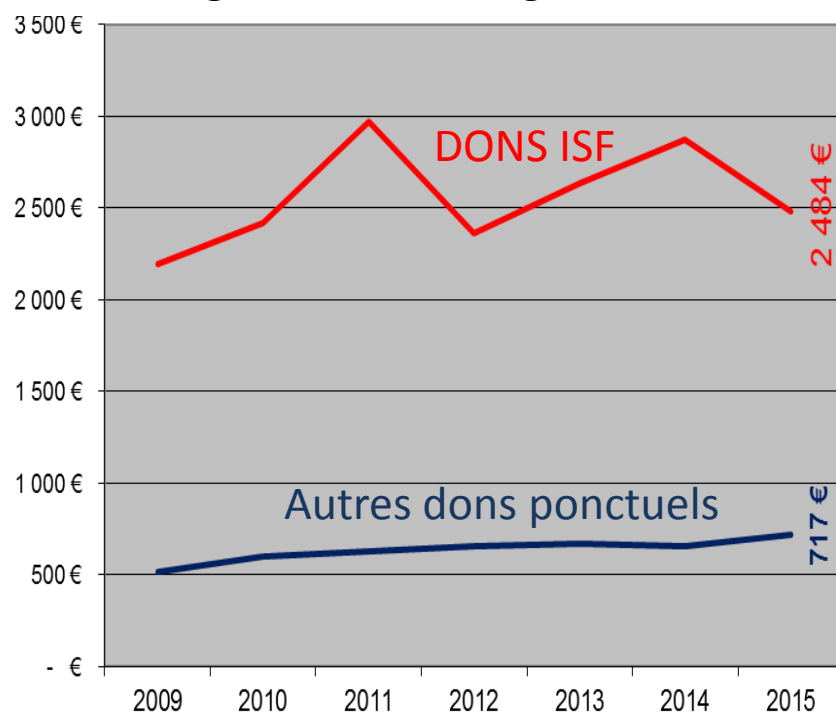
Partant de zéro, les dons générés par les campagnes ISF n'ont cessé de croître de 2007 à 2015

... mais ils se sont stabilisés sur 2016...

Incidemment, grâce au décalage des dates de déclaration en 2011 (reportées à Septembre), on visualise clairement le manque à gagner en l'absence de campagnes ISF

## Une prime aux dons sur campagnes ISF

Comparaison des montants des Grands Do sur messages ISF vs messages traditionnels



Des dons x par  
3,4 sur les  
campagnes ISF



A côté des messages standards traditionnels des associations et fondations, celles-ci ont su penser des messages spécifiques en rupture et adressés sur les seules populations à forte probabilité ISF...

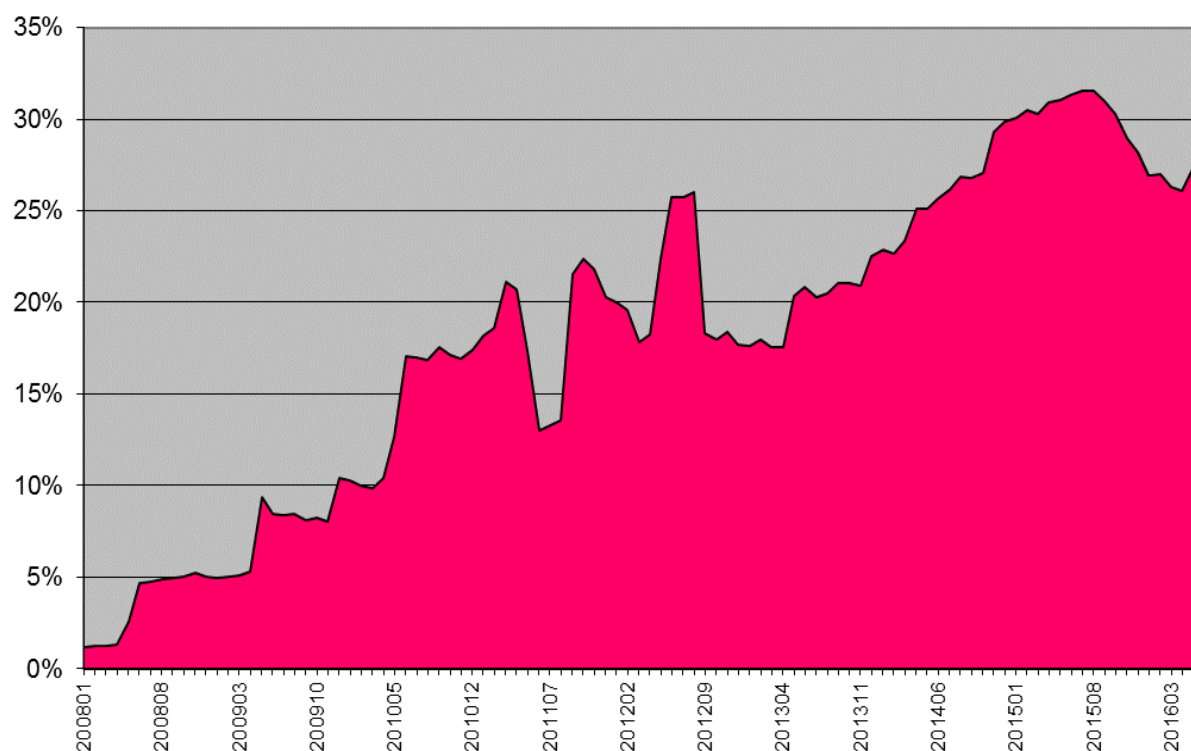
Ce sont ces messages (campagnes ISF) qui ont su véritablement « up-grader » les montants des donateurs les plus aisés

*Un boost incontestable : Lorsque les Grands Do donnent sur des campagnes ISF, leur don moyen approche les 2 500 € alors qu'ils sont de l'ordre de 700 € sur les autres campagnes*

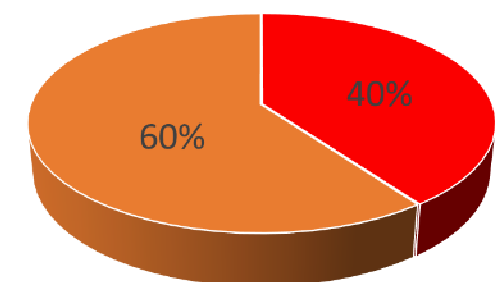
## La part des dons ISF chez les Grands Do

Un impact  
indéniable

Evolution de la part des DONS ISF chez les 1% les plus généreux



Part des grands Do 2015  
ayant déjà fait un don ISF



■ Grand Do "ISF" ■ Grand Do jamais "ISF"

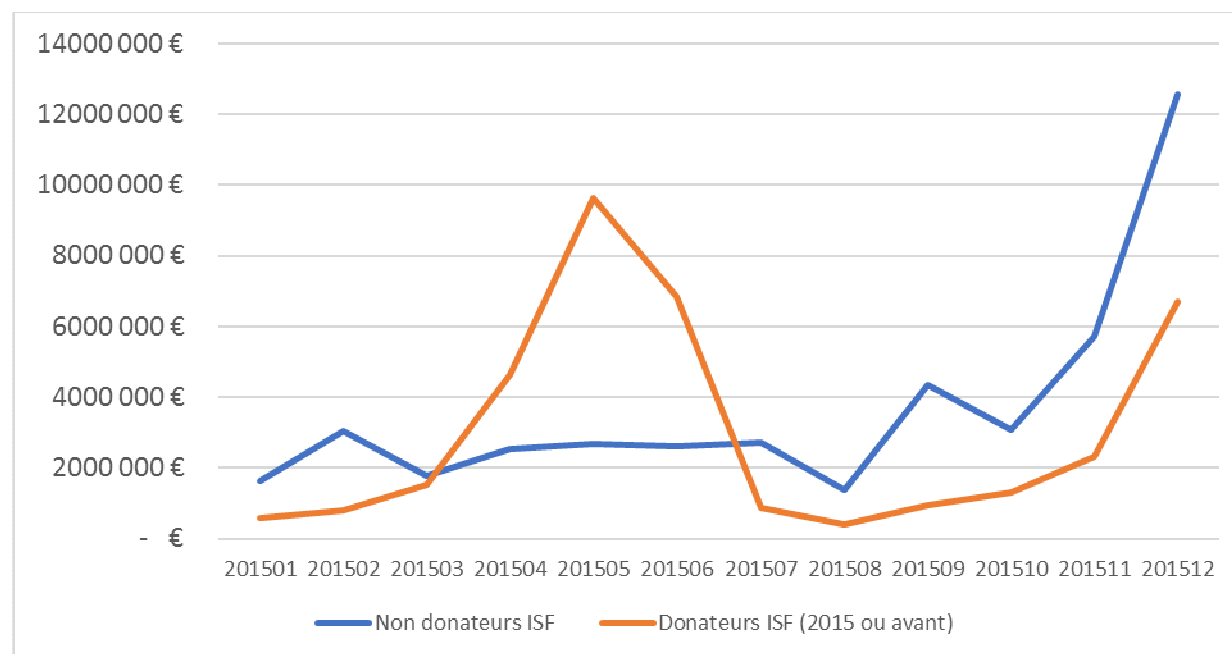
*40% des Grands Do (de 2015) ont déjà réalisé au moins un don ISF...*

*La part des dons ISF dans la générosité des Grands Do atteint près de 30%...*

## Les donateurs ISF parmi les Grands Do

Une autre  
saisonnalité

Collecte mensuelle hors PA des donateurs ISF\* ou pas



Les donateurs ISF= qui comptent pour la 45% de la collecte du dernier centile, en 2015, ont une saisonnalité largement modifiée

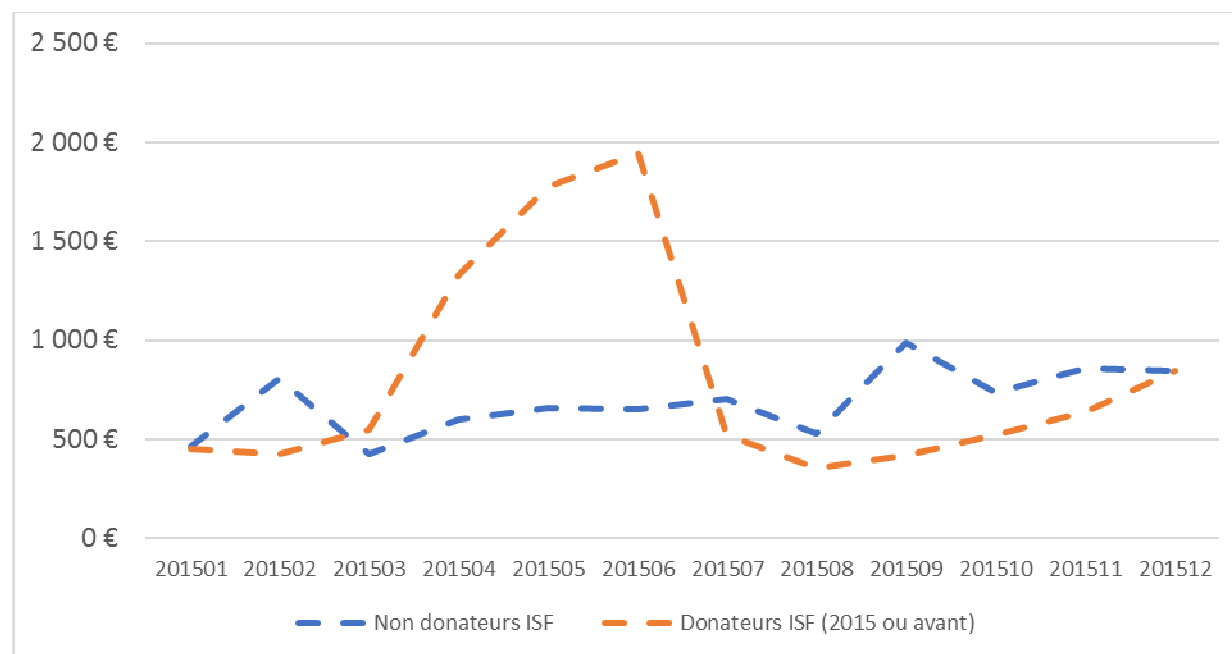
Désormais leur générosité est plus forte en **Mai-Juin** que dans la période traditionnelle de fin d'année

*Les Grands Do, donateurs ISF ont d'ores et déjà modifié leur saisonnalité avec **58%** de leur générosité aux mois d'Avril à Juin (vs 18% pour les autres...)*

## Les donateurs ISF parmi les Grands Do

Une autre  
saisonnalité

Don moyen mensuel hors PA des donateurs ISF\* ou pas



On observe clairement que les montants culminent bien au dessus pour ces donateurs

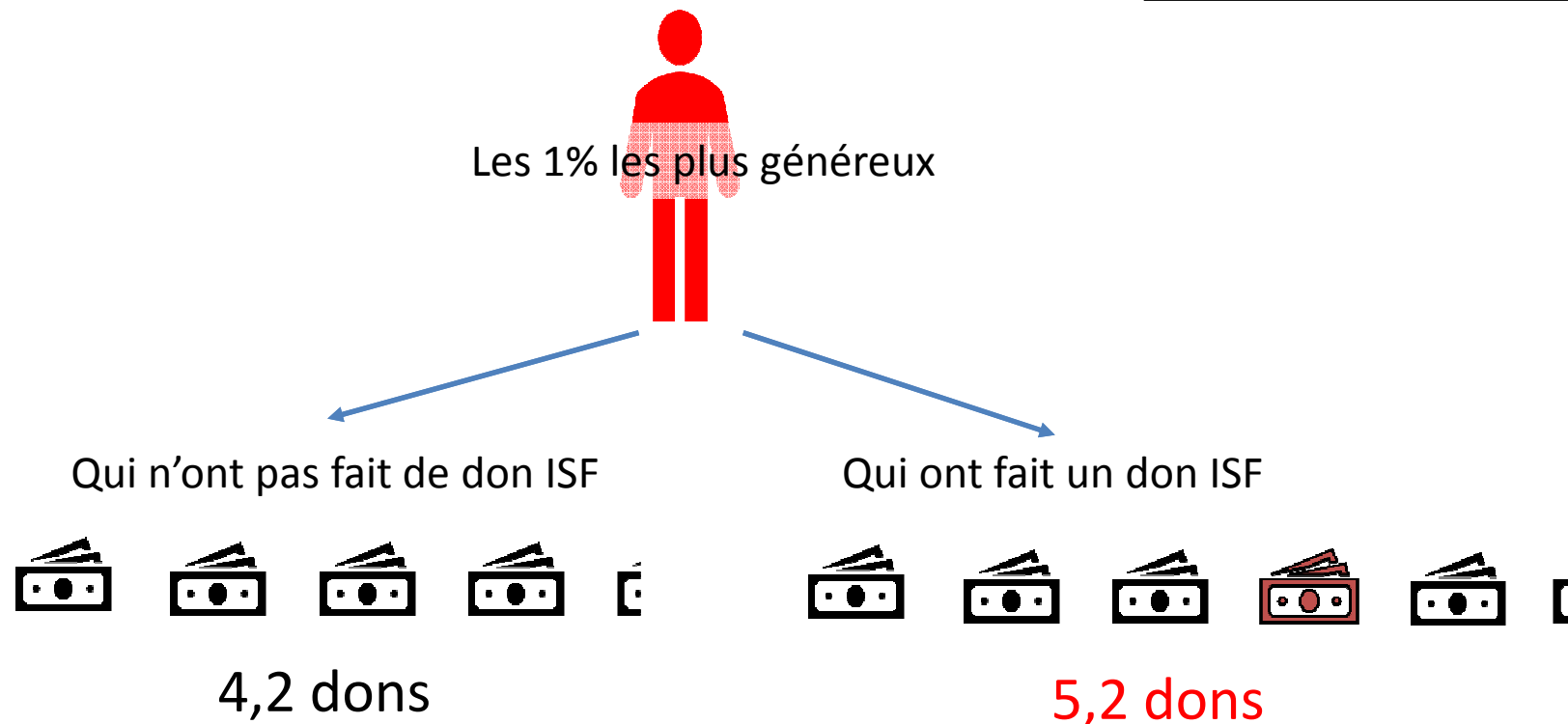
Clairement en raison des messages spécifiques ISF...

*Ce qui s'explique par le montant exceptionnel du(des) don(s) qu'ils réalisent sur cette période, bien au dessus de ceux qu'ils réalisent par ailleurs ou que réalisent les autres Grands do*

## Le nombre de dons des donateurs ISF

En 2015

Le don  
supplémentaire ?



*Tout se passe comme si les Grands Do, qui effectuent un don ISF dans l'année, avaient un don supplémentaire, le don ISF serait ce don supplémentaire !*

2018

**PARTIE V : LES  
PERSPECTIVES 2018 ET  
APRES...**

## Les dons ISF pérennisés...

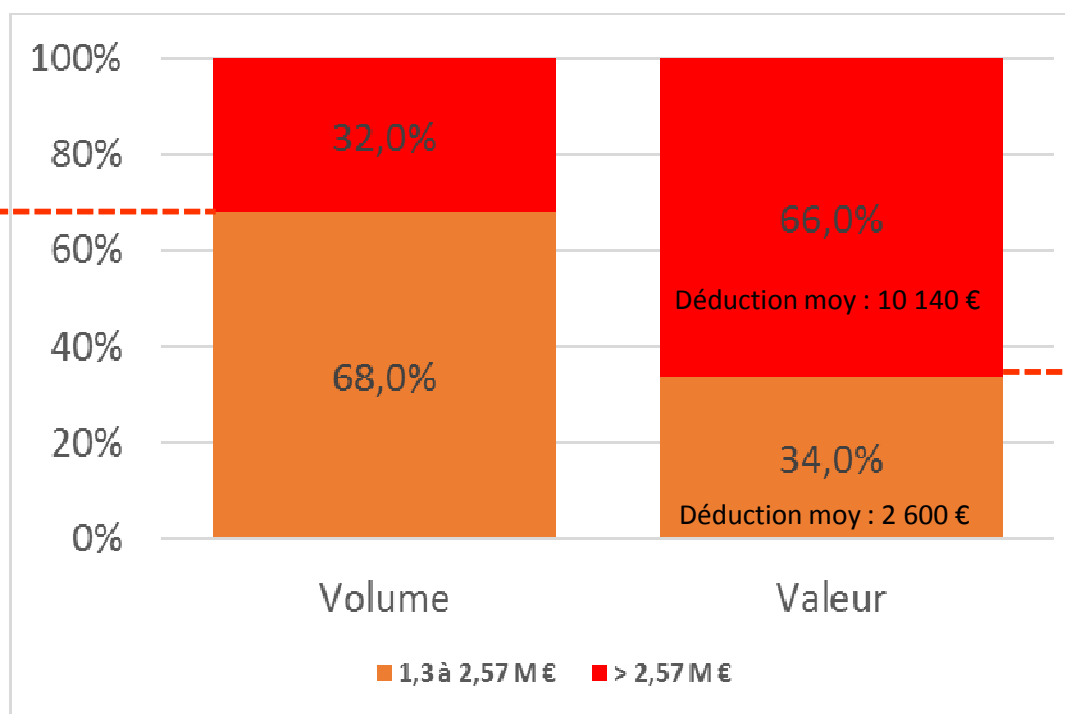
En 2015

Bruno Le Maire confirme que le dispositif de défiscalisation en faveur des PME ne sera pas reconduit dans le cadre de la réforme de l'ISF. Le mécanisme pour les dons, lui, sera maintenu.



116 000 foyers ISF  
avec un patrimoine  
>= 2,57 M €

247 000 foyers ISF  
avec un patrimoine  
< 2,57 M €



168 Millions d'€ de  
dons déduits

86 Millions d'€ de  
dons déduits

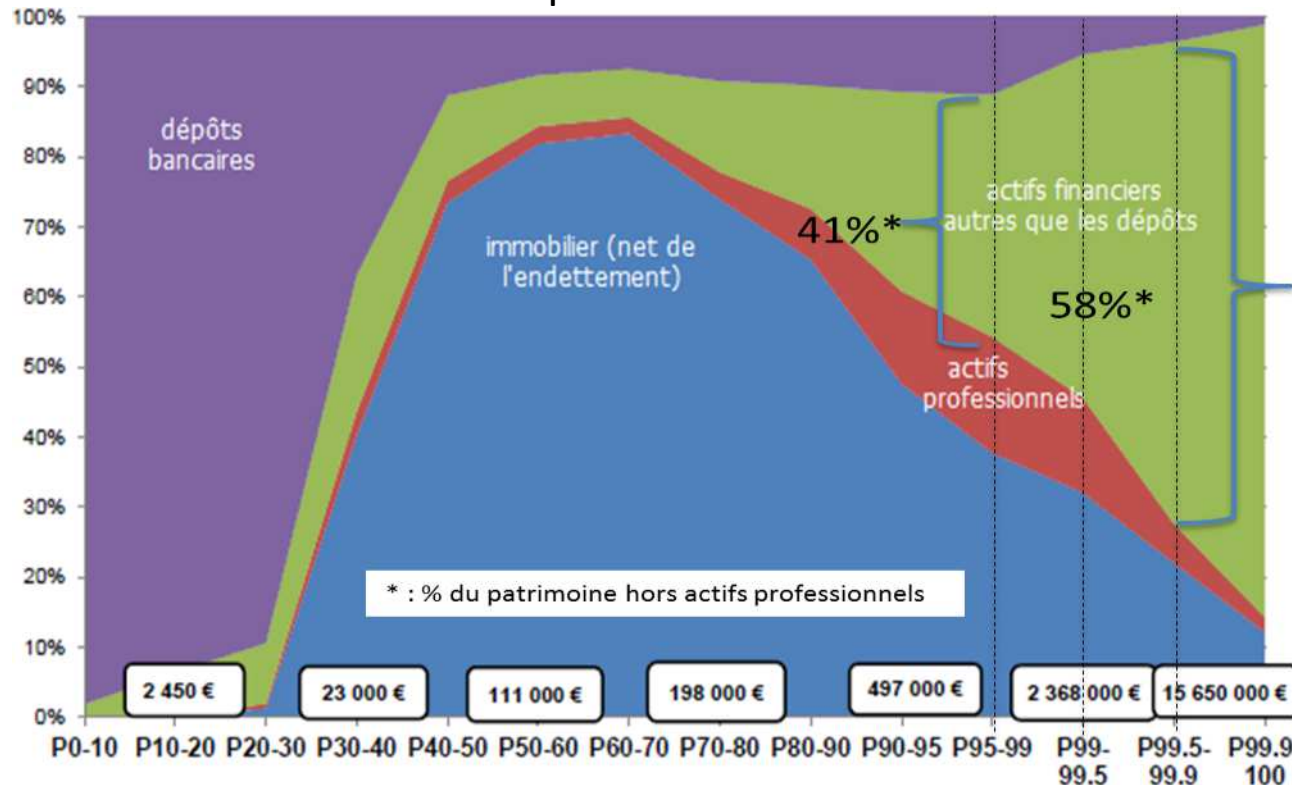
*Une bonne nouvelle : Les 478 M d'€ de déduction PMI-PME vont créer une opportunité*

*Mauvaise nouvelle : Les plus gros ISF (patrimoine > 2,57 M d'€) qui sont les plus dotés en patrimoine financier, bien que ne représentant qu'1/3 des assujettis, représentaient en 2016 les 2/3 des dons déduits de l'ISF !*



## De l'ISF à l'IFI : quelles conséquences ?

Evolution de la nature du patrimoine en fonction de la richesse



L'étude sur « le patrimoine des français » de Th. Piketty, B. Garbinti, J Goupille-Lebret...

Offre une analyse poussée de la répartition du patrimoine des plus riches entre capital mobilier et immobilier...

Les résultats interpellent

Les 1% ayant le patrimoine le plus élevé démarrent avec une proportion de 58% de patrimoine financier...

Appliqué brutalement, cela signifie qu'en moyenne ils sortent de l'ISF !

- L'hétérogénéité des patrimoines est telle qu'on peut penser que beaucoup continueront à être redevables (surtout à Paris...). **Mais la purge risque d'être sévère !**

*Tel que proposé aujourd'hui, le passage de l'ISF à l'IFI, « pourrait » exclure la moitié des anciens redevables du périmètre et diminuer de moitié la capacité de déduction des autres 57*

## 2018 : Un tournant dans les stratégies Grands Do

2 PROPOSITIONS  
3 POPULATIONS

Fondations et  
Associations habilitées  
aux dons IFI

Associations non  
habilitées aux dons IFI

Grands Do jamais  
concernés par les  
dons ISF

Grands Do qui ne  
sont plus concernés  
par l'IFI

Grands Do touchés  
par l'IFI...



Les cartes sont redistribuées...

- Qui sera concerné par quel dispositif fiscal désormais ?
- Comment pérenniser le surplus de générosité des donateurs ISF qui ne seront plus assujettis ?
- Comment développer la générosité des Grands Do sans argument fiscal aussi puissant ?
- Comment entretenir la flamme des reconduits de l'ISF à l'IFI ?

# CE QU'IL FAUT RETENIR...

- Depuis 10 ans la collecte des associations est portée par les donateurs les plus généreux
- On qualifie de **Grands Do** les 1% de donateurs les plus généreux dans l'année sur l'ensemble de leurs dons : Ils correspondent à **23%** de la collecte totale, ils démarrent à **1 000 €** annuel et leur générosité moyenne est de **3 889 €**
- On appelle **Très Grands Do** les 0,1% de donateurs les plus généreux qui correspondent à **11,5%** de la collecte totale et qui démarrent à **5 000 €**
- Les **Grands Do** sont stables dans leur générosité globale, fidèles au don et à leurs organisations, plus multi donateurs (un peu plus de 2 organisations en moyenne), mais très inégaux dans leur générosité vis-à-vis des uns et des autres
- Ils sont très localisés dans les zones les plus riches, âgés comme le sont tous les donateurs, comprennent beaucoup plus d'**hommes** que de femmes...
- Ils ont été fortement impactés par la loi TEPA et ont saisi l'opportunité d'effectuer des **dons ISF** (dons consécutifs à une campagne ISF) : **40%** des Grands Do de 2015 ayant déjà réalisé un don ISF. Les dons ISF représentant désormais **30%** de leur collecte

- Leur générosité sur les campagnes ISF est **3,4 fois** supérieure à celle constatée sur les campagnes traditionnelles et bouleverse leur saisonnalité
- Tout se passe comme si le don ISF consistait **un don supplémentaire** pour eux (effectuant 5,2 dons en moyenne là où les autres n'en font que 4,2...)
- 2018 consiste donc un virage décisif pour l'ensemble des associations et fondations... l'élimination des patrimoines financiers du nouvel impôt va faire fondre ou supprimera les possibilités de déduction de cette population qui a en moyenne environ **50%** de son patrimoine en placements
- Mais si l'incitation fiscale est réduite, la nécessité de stratégie Grands Do, voire Très grands Do subsiste : Ciblage très précis (**one to few / one to one**), messages spécifiques, relations personnalisées n'en sont qu'à leur début...
- **L'enjeu est de taille pour rejoindre les niveaux des grands pays de major donors.**