Permettre au donateur de ne pas donner augmente le don

LE TEST

Durant 3 mois, un opéra allemand a proposé sur son site de réservation la possibilité de faire un don pour l'aide aux enfants en difficulté.

A coté de la proposition de don, figuraient 3 options:

- Effectuer la réservation
- Non merci
- J'ai déjà donné

Dans un premier scénario, quelle que soit l'option retenue, l'opération se poursuivait sans que l'internaute ne soit à nouveau sollicité.

Dans un autre scénario, il était impossible de valider la transaction sans explicitement refuser de donner.

Dans ce cas en effet, si l'internaute cliquait sur « Non merci », ou « J'ai déjà donné », il pouvait poursuivre la transaction. S'il cliquait sur « Effectuer la réservation », il lui était redemandé de choisir entre « Non merci », ou « J'ai déjà donnée avant de pouvoir terminer la transaction.

LES RESULTATS

Dans le second scénario, le taux de don a quadruplé, et le don moyen est passé de 27€ à 46€.

Dans ce cas, comme le fait remarquer Steffen Huck, professeur d'économie au University College de Londres, et un des auteurs de l'étude, la « distance sociale » due à Internet était réduite, et l'on se situait plus dans le cas d'un face à face

réel.

L'internaute était forcé de se regarder dans le miroir, et d'y voir se refléter sa générosité : dire « Non merci », c'est admettre que l'on est avare.

ON CREUSE UN PEU

Inversement, l'étude a permis de faire des hypothèses sur l'impact de ces sollicitations sur la vente de tickets.

Durant la saison suivant l'expérimentation, les ventes de tickets en ligne ont chuté. Un résultat que les chercheurs imaginent être du en partie à des prospects détourné de l'achat par la sollicitation de don.

Selon M Huck, il faudrait que de telles campagnes soient plus fréquentes pour ne plus avoir d'impacts négatifs sur la vente de ticket, mais ce n'est qu'une hypothèse à valider par de futures études.

L'étude complète « Online Fundraising, Self-Deception, and the Long-Term Impact of Ask Avoidance », rédigée par Maja Adena et Steffen Huck, est disponible en ligne ici sur le site du Berlin Social Science Center.

Vidéo interactive avec Michael Lonsdale, pour

construire un monastère

Suivez la vidéo jusqu'au bout.

- Vous allez pouvoir saisir votre numéro de téléphone, et alors …

[iframe http://www.youtube.com/embed/-E2VI6zznro/ 840 600]

---

la perception des donateurs américains sur les coûts de collecte

vu ici sur le site de l'Association of Fundraising Professionals

L'américain moyen considère qu'il est normal pour une OSBL de consacrer 23% des fonds récoltés aux dépenses administratives et de collecte. La mauvaise nouvelle est que le même américain estime que ce ratio est actuellement de 37%.

Ces résultats sont issus d'une enquête menée en 2012 par Grey Matter Research auprès de 1011 personnes *(donateurs ?)*.

Certains des résultats de l'étude sont plutôt positifs. Le chiffre de 23% est un chiffre supérieur à ce qui est souvent indiqué dans les média, et est assez représentatif de la réalité des coûts. « *Nous entendons souvent parler de donateurs estimant que les frais généraux représentent 5% ou moins* » souligne Andrew Watt, président et CEO de l'AFP.

“Alors que certains sont toujours dans ce cas, il est clair que nombre de donateurs ont une vision plus nuancée de la situation.« .

Selon l’étude, si 18% des donateurs pensent qu’un ratio de 9% est exagéré, un pourcentage équivalent estime qu’un ratio de 40% reste dans les limites du raisonnable.

Le « National Center for Charitable Statistics » et le « Center on Philanthropy at Indiana University« , dans le cadre du projet sur les frais de fonctionnement dans le secteur associatif ont déterminé que ce ratio se situait en réalité entre 20 et 28%.

Par contre, alors que les personnes interrogées semblent avoir des opinions variées sur ce qui est raisonnable en terme de ratio de frais de fonctionnement, leur perception sur ce que les associations dépensent est beaucoup plus négatif.

Ainsi, plus de 30% des personnes interrogées pensent que les OSBL dépensent plus de la moitié des fonds recueillis en dépenses administratives et de collecte.

En outre, la synthèse de l’étude montre que 62% pensent que ces dépenses sont trop importantes. Seuls 25% pensent que ces dépenses sont raisonnables, 12% estimant qu’elles ne sont pas suffisantes.

Les résultats font apparaître des attitudes variées et complexes, et aucune tendance claire ne se révèle. Bizarrement, les personnes qui donnent le plus sont celles qui pensent que les associations dépensent trop.

Ron Sellers, président de Grey Matter Research, compare ce résultat au sentiment que certains éprouvent envers les politiciens. « *Le comportement du consommateur est rarement simple. Il est tout à fait possible pour quelqu’un d’avoir un sentiment général très négatif, mais de trouver que certaines associations ne posent aucun problème. On peut par exemple*

estimer que la plupart des politiciens sont des escrocs, tout en en trouvant un honnête. Cela vous rendra d'autant plus enthousiaste à son égard. »

Ce type de comportement – et l'impression générale négative sur le secteur et la façon dont il gère les coûts – ne présage rien de bon, et Andrew Watt insiste sur l'importance que les associations doivent donner à l'information et à la pédagogie sur ce sujet. « *Toutes les études montrent que l'investissement dans les technologies, la professionnalisation, et plus généralement les frais généraux, permettent aux associations de devenir à terme plus efficaces. Il ne faut pas hésiter à communiquer clairement sur ces sujets et je pense que les donateurs apprécient la transparence sur la façon dont leur argent est utilisé*« .

---

dons en baisse au canada

Les dons effectués en 2008 par les Canadiens ont dépassé les 8,1 milliards $ (5 milliards €), en baisse de 5,3% par rapport à 2007.

le nombre de donateurs a augmenté de 1,7 pour cent, pour atteindre un peu moins de 5,8 millions, ce qui représente 17% de la population (population 2008 environ 33 millions d'habitants).

Source Statistique Canada, tableau détaillé ici

---

philanthropie : colloque le 8 décembre à la Fondation de France

Après les assises de la fiducie philanthropique organisées par l'institut Pasteur, rendez-vous le 8 décembre à la fondation de France pour assister à un colloque sur la philanthropie.

Le blog du colloque ici

Des ateliers permettront de débattre sur les thèmes suivants

- L'entreprise face aux défis de l'intérêt général
- La philanthropie entre efficacité économique et impact social
- Quelle régulation publique

Sur ce sujet, on trouvera ici un avis des syndicats canadiens, en attendant celui des nôtres ?

Et l'on pourra lire, ou relire quelques idées contribuant à ce débat, extraites d'un chapitre du livre « Impertinences 2009 », à la documentation française (disponible ici), chapitre écrit par Cécile ROBIN, et qui a pour titre *« Le Cac 40 et la privatisation de l'intérêt général »*

Nous en reprenons ici intégralement le résumé :

Dans leur discours philanthropique, les grands groupes prétendent corriger les déséquilibres sociaux et environnementaux. Mais pourquoi réussiraient-ils là où l'Etat et les institutions internationales ont échoué ?

- *Quelles compétences sont proposées ?*

- *Quelle vision de la société reflètent leur discours ?*
- *Quel nouveau statut briguent-ils ?*
- *Comment articulent-ils la prise en compte de l'intérêt général et l'organisation interne du travail au sein de l'entreprise ?*

L'auteur nous montre que, d'une façon plus ou moins explicite, les grands groupes fondent leur légitimité à l'action sur leur responsabilité, présentée comme découlant naturellement de leurs potentialités multiples.

Forts de cet avantage comparatif, ils mettent en oeuvre quantité d'actions les engageant directement et pour lesquelles ils établissent priorités, objectifs et finalités.

Les opérations de partenariat réussies sont présentées tant sous forme de résultats chiffrées que de marques de reconnaissance obtenues.

Le rôle central de l'intérêt général pour l'entreprise et le rôle de l'entreprise comme vecteur de progrès pour l'ensemble de la société civile sont une constante qui, bien qu'elle ne présente aucun caractère de nouveauté, engendre une modification profonde des relations sociales avec pour valeur paradigmatique, le consensus.

Que ce soit sous la forme de mécénat de compétence, de fondation d'entreprise, de fondation d'entrepreneur, de partenariats, les entreprises du secteur privé interviennent
rôle du secteur privé

Assises de la philanthropie

(institut Pasteur)

Organisées par l'Institut Pasteur et l'agence Limite; et en partenariat avec la Tribune, le CIC, et le Crédit Coopératif; les assises de la philanthropie (le site ici) se tiendront le 18 novembre 2009.

Elle réuniront :

- des conseillers financiers et des gestionnaires de patrimoine indépendant,
- des notaires, des avocats, des fiscalistes, des consultants de cabinets d'audit et de conseil, des assureurs,
- des grands donateurs et fondateurs.

Des ateliers (voir ici le programme complet de la journée) permettront de faire avancer la réflexion sur les sujets suivants :

- La philanthropie sur le terrain
- Comment libérer les énergies philanthropiques
- Banque et philanthropie
- Les nouveaux philanthropes
- Les aspects juridiques de la philanthropie

Espace européen du don : un coup d'avance pour le

Luxembourg

vu dans le dernier numéro (405 daté du 1er octobre 2009) de Juris associations (voir ici) :

- Un donateur luxembourgeois peut désormais déduire de ses impôts les sommes versées à des organismes reconnus d'utilité publique dans un autre état membre de l'UE, ou de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse).

Cette initiative se situe dans le cadre du plan visant à faire du Luxembourg une place reconnue de la philanthropie internationale.

- On lira avec intérêt (ici) à ce sujet cett entretien accordé le 22/09/2009 par Luc Frieden, ministre des finances du Luxembourg, sur la question de l'avenir de la place financière luxembourgeoise, et où il apparaît clairement que parmi les pistes de diversification pour le système financier, sont évoqués *« un certain nombre de domaines comme les investissements socialement responsables, le financement des écotechnologies, la philanthropie et la microfinance»* .

- Ces déclarations n'en restent pas au niveau des principes, et sont déjà suivies d'effets : voir ici l'exemple des actions menées par la banque de Luxembourg en direction des philanthropes.

La banque du Luxembourg, acteur de la philanthropie internationale

Dans le cadre de la diversification de la place financière luxembourgeoise (voir billet ici), la banque de Luxembourg a initié le site philanthropie.lu, site présenté comme un « espace d'information ouvert sur la dynamique du don au Luxembourg ».

L'organisation d'un colloque

On y trouvera par exemple l'annonce d'un colloque, nommé "Responsible leadership in times of change" (le 9/10/09), organisé en partenariat avec Youphil, Alliance, et Wort

L'objectif de cette journée est de donner l'opportunité aux dirigeants et aux administrateurs de fondations européennes de se réunir pour partager leurs expériences et vision du futur.

Le programme complet peut être téléchargé ici

La diffusion de plaquettes sur le thème de la philanthropie

Confidences de philanthropes

Réalisées par Wise (agence conseil en philanthropie basée à Genève, site ici), les 6 entretiens permettent de dégager sinon un profil type, en tous cas des caractéristiques communes :

- jeune, voire très jeune.
- impliquant leur famille dans leur projet.
- conseillé par des professionnels (…).
- souhaitant s'impliquer de façon active dans la gestion

opérationnelle des projets financés, et l'évaluation des actions menées.
- séparant leurs actions individuelles de celles menées dans le cadre d'un éventuel mécénat d'entreprise.

On pourra retrouver ici le témoignage d'un des philanthropes interrogés.

On trouvera également à la fin de la plaquette le point de vue des fondateurs de Wise sur leur rôle de conseil dans les projets mis en oeuvre par leurs clients.

Itinéraires du donateur

Dans ce guide sont listées les différentes questions à se poser avant de se lancer dans un projet philanthropique ou un don :

- Pourquoi donner ?
- Qui soutenir ?
- Combien donner ?
- Puis-je donner aussi de mon temps ?
- Quelles sont les tendances actuelles ? (donner de son vivant, « venture philanthropy », partenariat, investissement social)
- Quel sera l'impact de mon don ?
- Dois-je impliquer ma famille ?

Agir au Luxembourg

Ce guide complète le document précédent, en fournissant un certain nombre de réponses sur les plans juridiques et fiscaux :

- Structurer un projet
    - participer à un projet existant
    - créer une ASBL
    - le statut d'ONGD au Luxembourg
    - La création d'une fondation

- Doter un projet
    - au Luxembourg
    - hors du Luxembourg (le mécanisme du « Transnational Giving Europe » -> détails ici , du « Friends of » -> détails ici)
- Techniques et droits de donation
- Philanthropie et entreprise

---

la semaine du legs en angleterre

- Le mot « legacy » a pour les anglais une connotation peu engageante. Comme on peut le voir ici , il apparait selon l'équivalent anglais de notre regretté maître Capelo (cki?), que ce terme évoque la prospérité et la notoriété et soit une barrière pour la plupart des potentiels testateurs.

- Partant de ce constat, 140 associations anglaises, regroupées autour de l'institute of fundraising (le site de cet organisme est visible ici), ont participé du 14 au 20 septembre 2009 à la semaine du legs.

- Un site, des spots à la télévision, une couverture médiatique :

- Le site Remember a Charity développé pour cette occasion (visible ici) offre différents contenus et fonctionnalités :

    - Expliquer l'intérêt d'un legs pour les associations ;
    - Obtenir des informations pratiques sur la manière de procéder ;

- Trouver une association selon des critères thématiques ou géographiques, parmi les 142 participants ;
- Visionner (ici) les spots télé réalisés pour l'occasion sur le registrer de l'humour et de la dédramatisation ;
- Ajouter symboliquement un noeud pour ne pas oublier la bonne résolution de porter une association sur son testament (700 noeuds ont été noués, ce qui ne semble pas un résultat très brillant mais nous n'avons pas d'informations sur la publicité faite autour du lancement de cette opération !
  Il semble en tout cas assez comparable au résultat de certaines opérations récentes en France ..)

Un guide pour les jeunes donateurs écrit par une jeune américaine (Kid's Guide to giving)

Vu sur le site Network for Good, ici, une information sur ce livre (disponible sur Amazon ici) écrit par Freddi Zeiler, une jeune américaine de 14 ans.

Comme son nom l'indique, ce livre est conçu comme un guide pratique pour de futurs jeunes donateurs, l'auteur ayant trouvé que les informations fournies par les associations n'étaient pas suffisamment « kid oriented ».

Il donne donc un certain nombre de conseils, fournit une liste d’associations classées par thème, donne des exemples d’opérations impliquant des jeunes.

En complément du billet sur les goûters d’enfants caritatifs, à lire ici