Give and Go : une carte VISA prépayée caritative, au Canada

On connait le principe des cartes de crédit pré payées.

La particularité de cette carte est que 20% du montant est versé à une association.

Cette association peut être choisie par l'acheteur de la carte lors de l'achat de celle-ci, ou par son destinataire au moment de son activation.

Le choix peut être fait parmi une liste d'associations pré-définies (la carte est alors aux couleurs de l'association), ou parmi l'ensemble des associations canadiennes.

Voir ici pour plus de détails.

En France, la Fondation Arthritis propose un tel système depuis fin novembre, en association avec la société Creacard.

Voir les détails de cette opération ici

Moins de dons et de donateurs au Canada en 2009

Le nombre de Canadiens qui donnent à des organisations caritatives, ainsi que les sommes données, sont en baisse marquée depuis deux ans, d'après les données de Statistique Canada parues la semaine dernière. (voir le tableau complet ici)

Selon ces données, 5,6 millions de personnes ont effectué un don en 2009, alors que ce nombre avait atteint 5,8 millions en 2008.

Il s'agit du nombre de donateurs le plus bas depuis 2002, année où 5,5 millions de personnes avaient fait un don.

Quant au total des dons, il est passé de 8,65 milliards de dollars en 2007, à 8,19 milliards de dollars en 2008, et à 7,75 milliards l'an dernier, soit une baisse de 10 % en deux ans.

Le pourcentage de Canadiens qui ont réclamé un crédit d'impôt pour un don a lui aussi diminué, passant de 24,1 % en 2008 à 23,1 % en 2009, ce qui marque un creux depuis 30 ans.

De plus, l'âge moyen des donateurs a augmenté à 53 ans l'an dernier, alors qu'il était de 51 ans au début de la décennie. Ceci fait craindre à plusieurs organisations que leurs sources de financement se tarissent dans un avenir rapproché, avec le vieillissement de la population.

Il semblerait enfin qu'un fossé se creuse entre les canadiens les plus aisés, qui continuent à donner, et la classe moyenne qui éprouve des difficultés liées à la crise économique. Ceci est avéré par le fait que parallèlement à la baisse du nombre de donateurs, on assiste à une augmentation du don moyen,

passé depuis 10 ans de 190 à 250$.

🔵Voir également ces tableaux, concernant **la situation aux Etats-Unis**, ici sur le site de USATODAY

Philanthropie privée – Aide au développement – Analyse comparative dans 7 pays (DGTPE)

Nous avons extrait du récent rapport de l'IGF sur **la philanthropie privée orientée vers l'aide au développement**, la contribution de La DGTPE (Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique).

Le rapport lui-même peut être consulté ici

Il s'agit d'une analyse comparative de la situation dans 7 pays :

- Allemagne
- Canada
- Espagne
- Etats-Unis
- Grande-Bretagne
- Norvège
- Suède

Le rapport, visible ci-dessous, contient un grand nombre d'informations chiffrées ou décrivant le rôle de l'état, les

différentes incitations mises en oeuvre, les différentes formes juridiques utilisées.

La comparaison entre les différents pays européens (et particulièrement l 'Allemagne et la Grande-Bretagne) est particulièrement instructive, à l'heure où émerge un « espace philanthropique européen ».

[ipaper docId=31798686 access_key=key-8e7qrso0mt6z0gu2omj height=600 width=500 /]

Tendances de la philanthropie au Canada (KCI)

Un résumé des tendances que prévoit le cabinet canadien de conseil en philantropie KCI. (l'étude (ici en intégralité).

Nos remarques en italique

1. Programmes de collecte :

diversification des sources de revenu, rôle accru des grands donateurs, augmentation du nombre de dons planifiés. Les efforts viseront moins la prospection que le renouvellement *(voire l'augmentation ?)* de l'engagement des donateurs actuels, et le rapatriement des donateurs perdus durant la récession.

2. Maximisation de la valeur des donateurs

Il s'agit de maximiser la valeur de la relation avec le

donateur pour la durée de son engagement. Ainsi, la collecte de fonds annuelle devient moins une question de renouvellement et d'acquisition et beaucoup plus une question de gestion de la relation.

3. Technologies nouvelles et médias sociaux

L'impact de l'utilisation des nouveaux outils sera plus important au niveau des petits dons.

4. Participation des principaux donateurs

Les grands donateurs limiteront de moins en moins leur rôle à celui de pourvoyeur de fonds : ils souhaitent s'impliquer d'avantage, pour faire profiter de leur réseau, ou de leur expertise

5. Collaboration

Cette collaboration est celle qui unit autour d'un projet précis les donateurs, les entreprises, les fondations, les pouvoirs publics, et les différentes associations concernées.

6. Bénévoles

Les actions de fidélisation et de prospection seront de plus en plus menées par des professionnels, les bénévoles continueront à jouer un rôle majeur de personne contact auprès des donateurs potentiels. Parallèlement, et comme les grands donateurs, des bénévoles clés s'engagent de façon plus poussée.

7. Génération Y

Avec une différence en particulier dans le domaine du style de gestion, qui devra être basé sur un modèle moins autoritaire et plus collaboratif.

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