



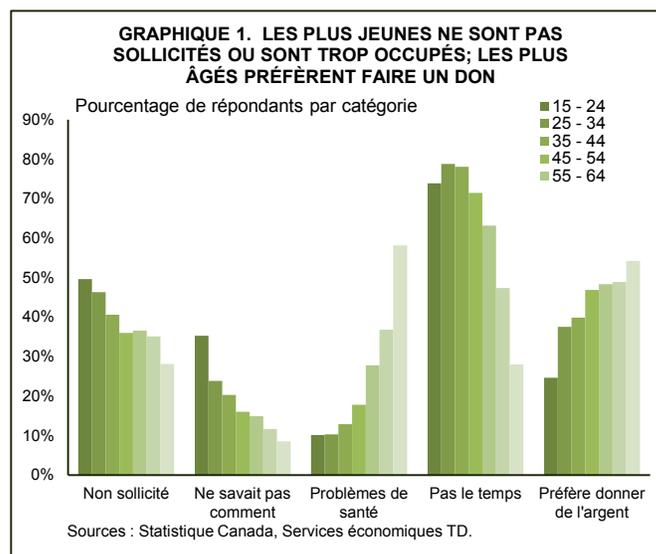
25 février 2016

AU-DELÀ DU SENTIMENT D'ACCOMPLISSEMENT : QU'EST-CE QUI INCITE LES CANADIENS À DONNER?

Faits saillants

- Les plus récentes données recueillies indiquent que les Canadiens font moins de dons de bienfaisance et de bénévolat qu'auparavant. Cela soulève plusieurs questions : pourquoi ne donnons-nous pas plus, et quelles leçons pouvons-nous tirer des Canadiens les plus engagés?
- Malheureusement, il n'y a pas de réponse unique, mais certaines tendances se dégagent tout de même de ces données : les Canadiens les plus jeunes sont plus susceptibles d'affirmer ne pas avoir été sollicités pour faire des dons ou du bénévolat. Les Canadiens plus âgés, quant à eux, préfèrent généralement donner de l'argent, mais ils sont également plus enclins à s'inquiéter de la fraude liée aux dons de bienfaisance et du nombre effarant d'organismes faisant de la sollicitation.
- Parallèlement, les bénévoles hautement engagés affirment massivement que leur désir de mettre à profit leurs compétences influe sur leur décision de donner à un organisme. Chez les plus grands donateurs, les principales motivations sont les crédits d'impôt et les obligations religieuses, contrairement aux plus petits donateurs.
- La comparaison des données internationales peut aussi nous fournir un aperçu de ce qui incite les gens à faire des dons. Abaisser le seuil du crédit d'impôt pour dons de bienfaisance pourrait encourager les dons en argent, tandis qu'approcher les membres de groupes religieux pourrait aider à accroître le bénévolat.

Plusieurs d'entre nous choisissent de redonner à notre collectivité, que ce soit par l'entremise de dons directs ou de bénévolat. Dans l'ensemble, les Canadiens sont de généreux bénévoles et donateurs. Toutefois, comme l'ont démontré d'anciennes études, le taux de bénévoles et de donateurs canadiens a récemment chuté, ce qui reflète un changement dans la tendance historique (voir [Don de bienfaisance au Canada – Comblant l'écart](#)). Comment expliquer ce changement, et que pouvons-nous faire pour encourager davantage de Canadiens à donner temps et argent? Des données récentes de Statistique Canada pourraient aider à faire la lumière sur cette tendance¹. Nous nous sommes penchés sur les données de 2013 (les plus récentes disponibles) et avons étudié la question sous deux angles, soit les facteurs qui découragent les Canadiens de donner temps et argent; et l'identité des Canadiens les plus généreux et leurs principales motivations. Il est important de noter que l'intention de cette étude n'est pas de mettre en place des politiques ou de donner des conseils précis, mais plutôt de fournir des renseignements et des données pour encourager les discussions sur l'engagement bénévole et les dons de bienfaisance.



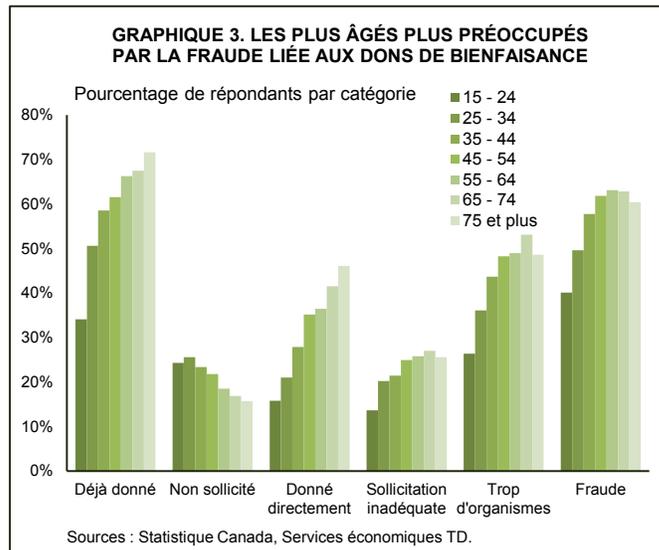
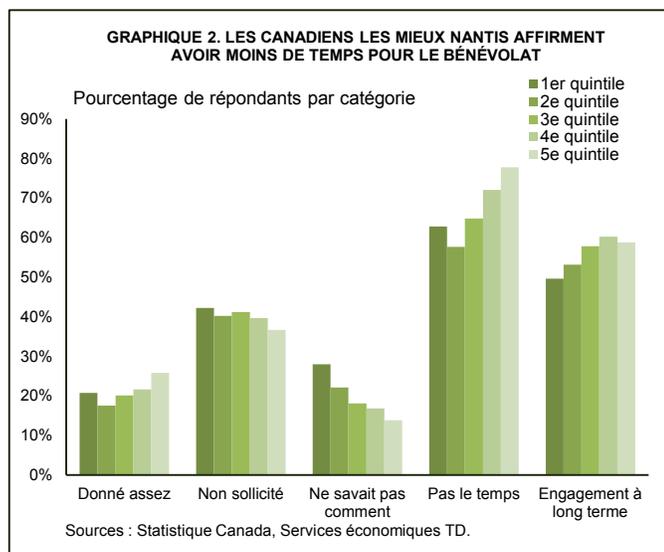
Pourquoi les Canadiens ne donnent-ils pas plus?

Bénévolat

Commençons notre analyse en examinant les raisons invoquées par les Canadiens pour ne pas donner plus de leur temps. Quand on observe les réponses selon les groupes d'âge, plusieurs différences intéressantes ressortent (graphique 1)². Les plus jeunes sont plus susceptibles d'affirmer ne pas avoir été sollicités pour effectuer du bénévolat, ou ne pas savoir comment en faire. Au contraire, bien qu'ils semblent avoir plus de temps libre, les Canadiens plus âgés étaient plus enclins à affirmer préférer faire un don en argent plutôt que du bénévolat ou plus de bénévolat.

Quand on étudie les raisons invoquées pour ne pas faire de bénévolat selon le revenu, on observe une répartition légèrement différente (graphique 2). À travers tous les quintiles, aucune différence notable n'explique la décision de ne pas faire plus de bénévolat. Cependant, deux exceptions se distinguent : les répondants les moins nantis, particulièrement ceux du quintile le plus faible, étaient plus susceptibles de répondre ne pas savoir comment donner de leur temps. En revanche, les répondants des quintiles supérieurs étaient plus enclins à indiquer ne pas avoir assez de temps, même si cette réponse était assez courante pour tous les quintiles.

Quelques écarts intéressants ont également été notés une fois les dimensions démographique et sociologique prises en compte. Ainsi, les hommes avaient plus tendance que les femmes à répondre ne pas savoir comment faire



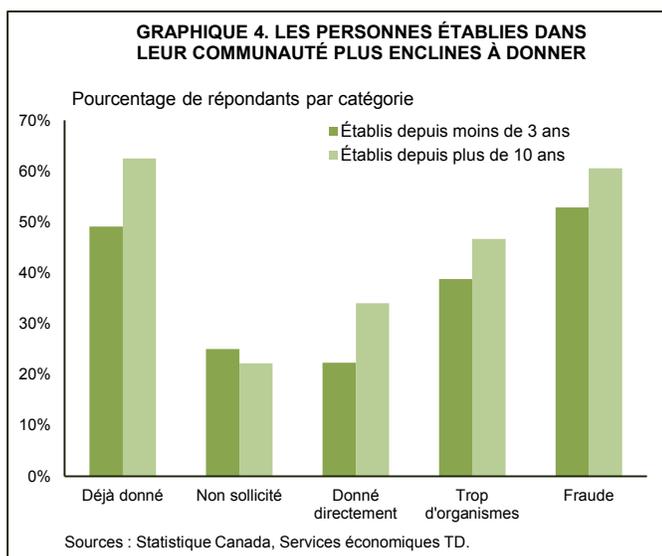
du bénévolat ou comment en faire davantage (45,7 % c. 34,5 %). Les femmes, quant à elles, avaient plus tendance à répondre ne pas être en mesure de s'engager à long terme (58,7 % c. 53,2 %).

Les nouveaux arrivants (les personnes vivant dans leur communauté depuis moins de trois ans) étaient plus enclins à répondre ne pas avoir été sollicités pour faire du bénévolat ou ne pas savoir comment en faire, comparativement aux répondants établis dans leur communauté depuis au moins dix ans. Curieusement, les nouveaux arrivants étaient plus susceptibles de répondre manquer de temps, et moins enclins à affirmer avoir déjà assez donné. Des tendances semblables ont également été observées auprès des répondants dont la langue maternelle n'était pas l'une des deux langues officielles du Canada, comparativement aux autres répondants.

Dons de bienfaisance

Lorsque vient le temps d'expliquer pourquoi ne pas faire plus de dons, les Canadiens plus âgés sont plus susceptibles de répondre qu'ils ont déjà assez donné (graphique 3). Cela n'est pas surprenant et correspond au fait que les Canadiens plus âgés ont tendance à faire davantage de dons de bienfaisance³. Sans surprise, les plus jeunes répondent plus souvent ne pas être sollicités, bien qu'il s'agisse d'une réponse généralement moins répandue.

Il y a plusieurs justifications courantes utilisées par les Canadiens plus âgés pour expliquer pourquoi ils n'ont pas donné davantage. En effet, ceux-ci semblent plus préoccupés par la fraude liée aux dons de bienfaisance, et sont plus enclins à se sentir submergés par le nombre d'organismes faisant de la sollicitation. La probabilité qu'un répondant



affirme avoir suffisamment donné d'argent directement à d'autres personnes plutôt qu'à un organisme de bienfaisance augmente également rapidement avec l'âge.

Un autre facteur qui prend de l'importance avec l'âge est la façon dont les répondants ont été sollicités par les organismes. Nous pouvons regarder cet aspect de plus près puisque Statistique Canada a inclus des questions détaillées à propos de la nature des demandes de dons. Parmi les Canadiens de 45 ans et plus, la plainte la plus courante à propos de la sollicitation était que le ton employé était trop impoli ou insistant (environ 38 % des répondants qui n'aimaient pas la façon dont ils étaient sollicités ont mentionné le ton employé). D'autres plaintes courantes portaient sur le nombre de demandes en général, et provenant d'un même organisme (p. ex. : demandes répétées du même groupe).

Pour ce qui est des dons en fonction du revenu, les résultats reflètent en plusieurs points ceux par groupe d'âge, ce qui n'est pas surprenant puisque le revenu a tendance à augmenter avec l'âge. Les répondants faisant partie du quintile supérieur quant au revenu sont plus enclins à affirmer avoir déjà donné ainsi qu'à exprimer leurs inquiétudes à propos de la fraude liée aux dons de bienfaisance.

Pour ce qui est de la différence entre les sexes, les réponses étaient généralement très similaires à l'exception de deux points : les hommes avaient moins tendance que les femmes à affirmer ne pas avoir les moyens de donner davantage (48 % c. 60 %); et étaient plus susceptibles de répondre être inquiets à propos de la fraude liée aux dons de bienfaisance (55 % c. 41 %).

Il existe quelques différences notables entre les nouveaux arrivants et les répondants bien établis dans leur

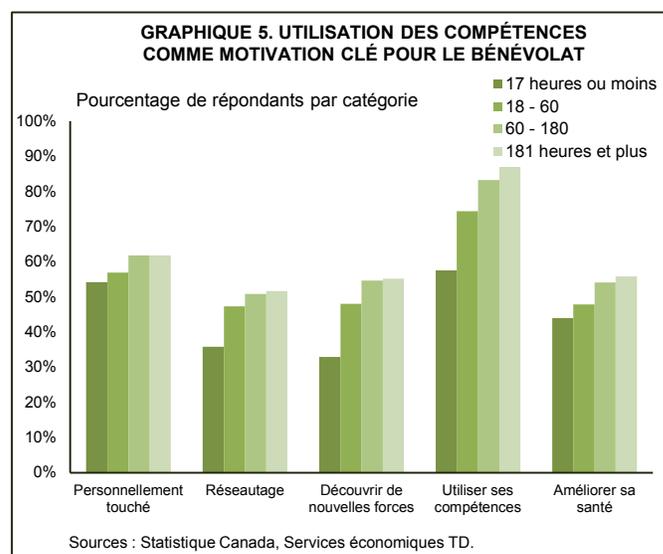
communauté (graphique 4). En effet, les nouveaux arrivants étaient moins susceptibles d'affirmer avoir déjà donné à un organisme et éprouver des inquiétudes quant au nombre d'organismes et à la fraude liée aux dons de bienfaisance.

Quelles sont les motivations des Canadiens hautement engagés?

Bien que les raisons invoquées pour ne pas faire de bénévolat ou de dons (ou plus de dons) offrent un aperçu précieux des justifications entourant le désengagement, celles données par les répondants hautement engagés pour expliquer ce qui les motive sont tout aussi importantes. Parmi les résultats du sondage sur les motivations poussant à faire du bénévolat, on note certaines différences marquantes entre les bénévoles les plus actifs (plus de 181 heures par année) et les moins actifs (17 heures ou moins par année) (graphique 5).

La plus importante différence touche l'utilisation des compétences et de l'expérience. Quoiqu'il s'agisse d'une motivation répandue (juste après le désir de soutenir sa collectivité), il existe un écart important entre les deux groupes de répondants. En effet, 87 % des répondants effectuant plus de 181 heures de bénévolat par année ont mentionné cette motivation, contre moins de 60 % pour ceux effectuant 17 heures ou moins de bénévolat annuellement. Plusieurs autres différences sont notables : les bénévoles les plus actifs étaient plus susceptibles de mentionner les occasions de réseautage, la possibilité d'explorer leurs forces et la chance d'améliorer leur santé comme source de motivation que les bénévoles les moins engagés.

Fait intéressant, il y a plusieurs facteurs qui, bien que



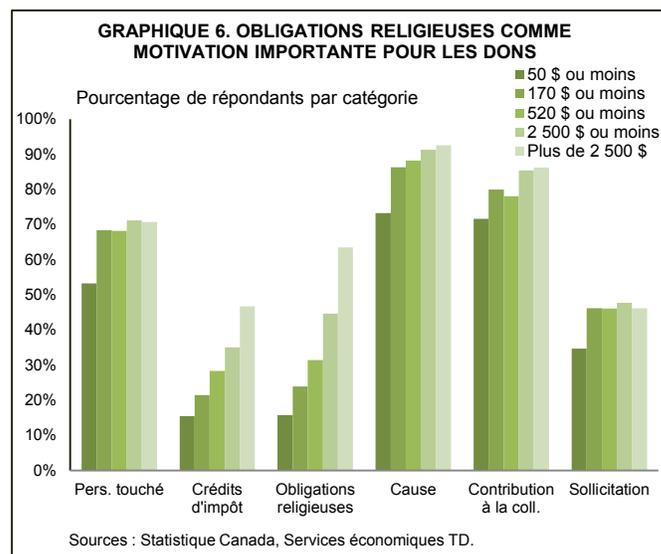
sources de motivation importantes, semblent ne pas importer davantage aux bénévoles les plus actifs qu'aux autres bénévoles. Par exemple, être personnellement touché par une cause est une réponse fréquente, peu importe le nombre d'heures de bénévolat effectuées, tout comme participer à des activités de bénévolat parce que des amis le font. Comme mentionné précédemment, le désir de soutenir sa collectivité est la motivation la plus fréquente, même si aucune différence significative ne peut être observée entre les groupes de bénévoles.

Pour ce qui est des sources de motivation pour les dons de bienfaisance, nous avons divisé les répondants par quintile, selon le montant de leurs dons en 2013. Le quintile inférieur regroupe les répondants ayant donné 50 \$ ou moins, et le quintile supérieur inclut tous ceux ayant donné plus de 2 500 \$. Les différences sont de plus en plus marquées entre les types de motivations à mesure que les dons s'accroissent, surtout entre le premier et le deuxième quintile (graphique 6).

En général, être personnellement touché par une cause, croire en une cause, ou simplement se le faire demander sont les motivations les plus citées par les donateurs des quatre quintiles supérieurs, comparativement à ceux du quintile inférieur. Deux motivations évoluent plus manifestement de façon croissante, soit les crédits d'impôt et les obligations religieuses. Plus le montant du don est élevé, plus les crédits d'impôt sont invoqués comme source de motivation. C'est notamment le cas de près de 50 % des répondants ayant donné 2 500 \$ ou plus par année. Cette tendance est encore plus marquée à propos des obligations religieuses; plus de 60 % des plus grands donateurs l'ont mentionnée comme source de motivation.

Quelles ont été les mesures gagnantes à l'international?

Le Canada fait bonne figure à l'échelle internationale en ce qui a trait aux dons de bienfaisance. En effet, le pays s'est classé au quatrième rang du palmarès 2015 de la Charitable Aid Foundation (CAF), qui compare plus de 140 pays⁴. Quant au bénévolat, le Canada n'est pas en reste et se classe au cinquième rang mondial; toutefois, le pays perd un peu de son éclat pour ce qui est des dons de bienfaisance et glisse au dixième rang mondial, selon le palmarès de la CAF. Ces résultats sont tout de même très bons puisqu'il s'agit d'un classement mondial. Malgré tout, comme dans toute chose, nous pouvons toujours faire mieux. Au-delà des barrières et des sources de motivation touchant les dons de bienfai-



sance définies au pays, nous pourrions adapter au contexte canadien des mesures incitatives provenant d'autres pays.

Nous avons déjà constaté que les crédits d'impôt constituent une très bonne mesure incitative pour les dons en argent. Plusieurs pays comme les États-Unis ont un seuil donnant droit à un crédit d'impôt pour dons de bienfaisance inférieur à celui du Canada. Bien que le seuil de 20 \$ puisse sembler bas, les données de l'Agence du revenu du Canada indiquent qu'une bonne partie de la population ne déclare aucun don de bienfaisance, du moins aux fins de l'impôt. Même si le don moyen était faible, la taille importante de ce groupe de Canadiens signifie que la hausse globale potentielle pourrait être substantielle.

Pour ce qui est du bénévolat, les solides résultats du Canada suggèrent que le pays n'a pas beaucoup de leçons à tirer des autres. Cependant, les pays s'étant mieux classés que le Canada selon le palmarès de la CAF affichent généralement une forte corrélation entre la religion et le bénévolat. Cette tendance est aussi observable au Canada où les obligations religieuses sont fortement associées aux dons de bienfaisance. Cela implique qu'en augmentant leur attrait pour les membres de groupes religieux, les organismes de bienfaisance pourraient être en mesure d'inciter davantage de gens à faire du bénévolat.

En conclusion

Il n'est pas facile d'expliquer ce qui incite les Canadiens à donner temps et argent. Il existe tout de même des tendances qui pourraient suggérer des façons d'accroître l'engagement des Canadiens auprès des organismes de bienfaisance. Approcher davantage les Canadiens les plus

jeunes, leur offrir plus de renseignements sur la façon de donner, ou simplement les solliciter directement pourrait aider à améliorer l'engagement. De même, les stratégies permettant de joindre les Canadiens venant tout juste de s'établir dans leur communauté pourraient aider à augmenter le nombre de dons. Par ailleurs, les Canadiens très engagés ont de très fortes chances de déclarer faire du bénévolat pour mettre à profit leurs compétences; cela laisse entendre qu'il existe des mesures pouvant stimuler le bénévolat. Les obligations religieuses constituent également une source de motivation importante pour les dons et représentent une option pour accroître les dons en temps et en argent. Il n'existe aucune solution magique permettant d'augmenter les dons de manière significative, mais la mise en place de nouvelles stratégies liées à l'engagement est probablement nécessaire pour s'assurer que la récente diminution des dons et du bénévolat n'est que temporaire.

Brian DePratto, économiste
416-944-5069

NOTES

1. L'analyse présentée dans cette étude est basée sur l'[Enquête sociale générale : dons, bénévolat et participation, 2013](#) de Statistique Canada. Tout calcul, toute utilisation et toute interprétation des données sont attribuables à l'auteur de l'étude.
2. Pour toutes les données, certaines catégories sont présentées.
3. Voir [Les effets du bénévolat et des dons de bienfaisance](#) et [Don de bienfaisance au Canada – Comblent l'écart](#).
4. Voir [CAF World Giving Index 2015](#), novembre 2015.

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD. Il est produit à des fins informatives et éducatives seulement à la date de rédaction, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Les points de vue et les opinions qui y sont exprimés peuvent changer en tout temps selon les conditions du marché ou autres, et les prévisions peuvent ne pas se réaliser. Ce rapport ne doit pas servir de source de conseils ou de recommandations de placement, ne constitue pas une sollicitation d'achat ou de vente de titres, et ne doit pas être considéré comme une source de conseils juridiques, fiscaux ou de placement précis. Il ne vise pas à communiquer des renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans ce rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, ce rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs, et sont sujettes à des risques et à des incertitudes intrinsèques. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et entités apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.