Nº 89-652-X2015008 au catalogue
ISBN 978-0-660-03835-3

Mettre l'accent sur les Canadiens : résultats de l'Enquête sociale générale

Les dons de bienfaisance des particuliers

par Martin Turcotte

Date de diffusion : le 16 décembre 2015

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à STATCAN.infostats-infostats.STATCAN@canada.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros sans frais suivants :

- Service de renseignements statistiques 1-800-263-1136
- Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants 1-800-363-7629
- Télécopieur 1-877-287-4369

Programme des services de dépôt

- Service de renseignements 1-800-635-7943
- Télécopieur 1-800-565-7757

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « Normes de service à la clientèle ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Signes conventionnels dans les tableaux

Les signes conventionnels suivants sont employés dans les publications de Statistique Canada :

.	indisponible pour toute période de référence
..	indisponible pour une période de référence précise
...	n'ayant pas lieu de figurer
0	zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
0^s	valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
^{p}	provisoire
^{r}	révisé
x	confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
^{E}	à utiliser avec prudence
F	trop peu fiable pour être publié
*	valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence ($p<0,05$)

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, 2015

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'entente de licence ouverte de Statistique Canada.

Une version HTML est aussi disponible.

This publication is also available in English.

Faits saillants

- En 2013, 82 % des Canadiens âgés de 15 ans et plus ont versé des dons en argent à un organisme de bienfaisance ou sans but lucratif. La proportion correspondante était de 85 % en 2004.

- De 2004 à 2013, le montant total des dons versés à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif est passé de 10,4 à 12,8 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 23 %.

- Entre 2004 et 2013, le montant total des dons versés a eu tendance à croître de façon plus importante dans les provinces à l'ouest de l'Ontario, soit en Alberta (+ 100 %), en Saskatchewan (+54 %), au Manitoba (+48 %) et en Colombie-Britannique (+47 %). Au Québec, le montant total des dons versés a augmenté de 35 % entre 2004 et 2013.

- Les plus grands donateurs, définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année, ont contribué à 66 % du montant total des dons versés par des particuliers en 2013.

- De 2004 à 2013, le montant total des dons effectués par les plus grands donateurs a augmenté de 2 milliards de dollars. En comparaison, les autres donateurs ont versé 430 millions de dollars de plus en 2013 qu'en 2004.

- Les trois types d'organismes auxquels les donateurs ont versé les sommes les plus importantes étaient les organismes religieux (41 % de tous les dons), ceux du secteur de la santé (13 %) ainsi que ceux fournissant des services sociaux (12 %).

- Les femmes (84 %) étaient plus susceptibles que les hommes (80 %) de faire des dons en argent, des dons de nourriture (66 % et 53 % respectivement) et des dons de biens matériels (82 % et 70 % respectivement).

- Les plus grands donateurs étaient plus actifs sur le plan religieux. En 2013, 54 % des plus grands donateurs avaient participé à des activités religieuses au moins une fois par semaine, par rapport à 14 % des autres donateurs et à 8 % des non-donateurs.

- Lorsqu'on leur a demandé les raisons pour lesquelles ils effectuaient des dons, la grande majorité (91 %) des donateurs ont mentionné le fait de ressentir de la compassion envers les gens dans le besoin. Parmi les autres raisons fréquemment déclarées pour lesquelles les donateurs effectuaient des dons, on note l'idée de contribuer à une cause à laquelle ils croyaient personnellement (88 %) et le fait de contribuer à la collectivité (82 %).

- Un peu moins de 30 % des donateurs ont déclaré qu'ils n'ont pas donné davantage parce qu'ils croyaient que les organismes n'utiliseraient pas efficacement leurs dons. Les donateurs de 55 ans et plus (34 %) étaient plus susceptibles que ceux de 15 à 34 ans (23 %) d'avoir cette perception.

Les dons de bienfaisance des particuliers

par Martin Turcotte

Les taxes et les impôts que paient les citoyens permettent à l'État de remplir ses missions et contribuent au financement des programmes sociaux gouvernementaux : la santé, l'éducation, le soutien aux personnes en difficulté. Plusieurs organismes de bienfaisance ou sans but lucratif sont, quant à eux, financés par les gouvernements.

Bon nombre de personnes souhaitent cependant soutenir directement des causes et des groupes particuliers : organismes communautaires œuvrant auprès de populations ciblées, groupes religieux, universités et collèges, instituts de recherche médicale, groupes de pression et partis politiques. Les dons permettent donc aux gens d'exprimer leurs préférences et de donner en fonction de leurs intérêts personnels et de leurs valeurs.

Le présent article porte sur les dons des particuliers versés à des organismes de bienfaisance et sans but lucratif au Canada. Dans la première section, on s'intéresse principalement aux caractéristiques des dons et des donateurs. Qui donne? Combien d'argent est-il donné et les montants versés sont-ils en hausse? Quels types d'organismes bénéficient le plus de ces dons? Quelles sont les tendances observées depuis 2004?

Dans la deuxième section de l'article, on examine les motivations des donateurs et leurs perceptions générales par rapport aux organismes de bienfaisance ou sans but lucratif : pour quelles raisons donne-t-on? Pourquoi ne donne-t-on pas davantage? Dans quelle mesure les donateurs estiment-ils que les organismes utilisent efficacement les montants recueillis?

Dans le cadre du présent article, on analyse les résultats pour l'ensemble des donateurs. Toutefois, une attention plus particulière est portée aux « plus grands donateurs », c'est-à-dire les 10 % de donateurs ayant versé le plus d'argent au cours de l'année — plus précisément ceux ayant fait un don de 1 150 $ et plus en 2013.

Les plus grands donateurs fournissent environ les deux tiers du montant total de tous les dons versés au cours d'une année. Ils sont aussi à l'origine, dans une large mesure, de la croissance des montants observée au cours des dernières années. Pour ces raisons, ils constituent une population d'intérêt pour les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif.

Les données proviennent de l'Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013 et de l'Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation de 2004. Fait à noter, les dons des entreprises, qui représentent plusieurs milliards de dollars, ne sont pas compris dans cette analyse.

Section 1 : Tendances des dons et caractéristiques des donateurs

La croissance des dons est attribuable aux contributions des plus grands donateurs

Une forte majorité de Canadiens versent des dons en argent à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif. Plus précisément en 2013, un peu plus de 24 millions de Canadiens âgés de 15 ans et plus avaient fait un don en argent, ce qui représente 82 % de la population. Cette proportion était moins élevée que celle enregistrée en 2004 (85 %).

Les montants versés par les particuliers étaient cependant à la hausse. Entre 2004 et 2013, le montant total versé par les donateurs à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif a augmenté de 23 %, pour s'établir à 12,8 milliards de dollars[1] (tableau 1).

1. Tous les montants sont exprimés en dollars constants de 2013.

Cette hausse ne s'expliquait pas uniquement par la croissance de la population, les dons moyens effectués par les donateurs ayant aussi connu une hausse. En 2013, le montant moyen annuel par donateur était de 531 $, par rapport à 469 $ en 2004.

Tous les dons sont importants. On constate toutefois que les montants versés par les plus grands donateurs, c'est-à-dire les 10 % de donateurs qui versent le plus d'argent au cours d'une année précise, sont particulièrement importants pour le secteur de la philanthropie.

Or, cette importance des plus grands donateurs était à la hausse, ceux-ci ayant été responsables de la plus grande part de la croissance du montant total des dons versés au cours de la dernière décennie. En effet, de 2004 à 2013, le montant total versé par les plus grands donateurs a augmenté de 30 %, passant de 6,4 milliards de dollars à 8,4 milliards de dollars. En comparaison, la contribution des autres donateurs s'est accrue de 11 %, passant de 3,9 milliards de dollars à 4,4 milliards de dollars.

Conséquemment à ces tendances, les plus grands donateurs avaient fourni 66 % du montant total des dons effectués en 2013, par rapport à 62 % en 2004.

Les plus grands donateurs de l'Alberta contribuent de plus en plus

Au cours de la décennie, les dons ont eu tendance à croître de façon plus importante dans les provinces à l'ouest de l'Ontario. L'Alberta est, de loin, celle où les dons ont augmenté le plus entre 2004 et 2013 : ceux-ci sont passés de 1,2 milliard de dollars à 2,4 milliards de dollars, ce qui constitue une hausse de 100 %. Ces augmentations étaient aussi relativement importantes en Saskatchewan (+54 %), au Manitoba (+48 %) et en Colombie-Britannique (+47 %).

Une hausse à aussi été enregistrée au Québec, le montant total des dons étant passé de 1,1 milliard de dollars en 2004 à 1,4 milliard de dollars en 2013 (+35 %).

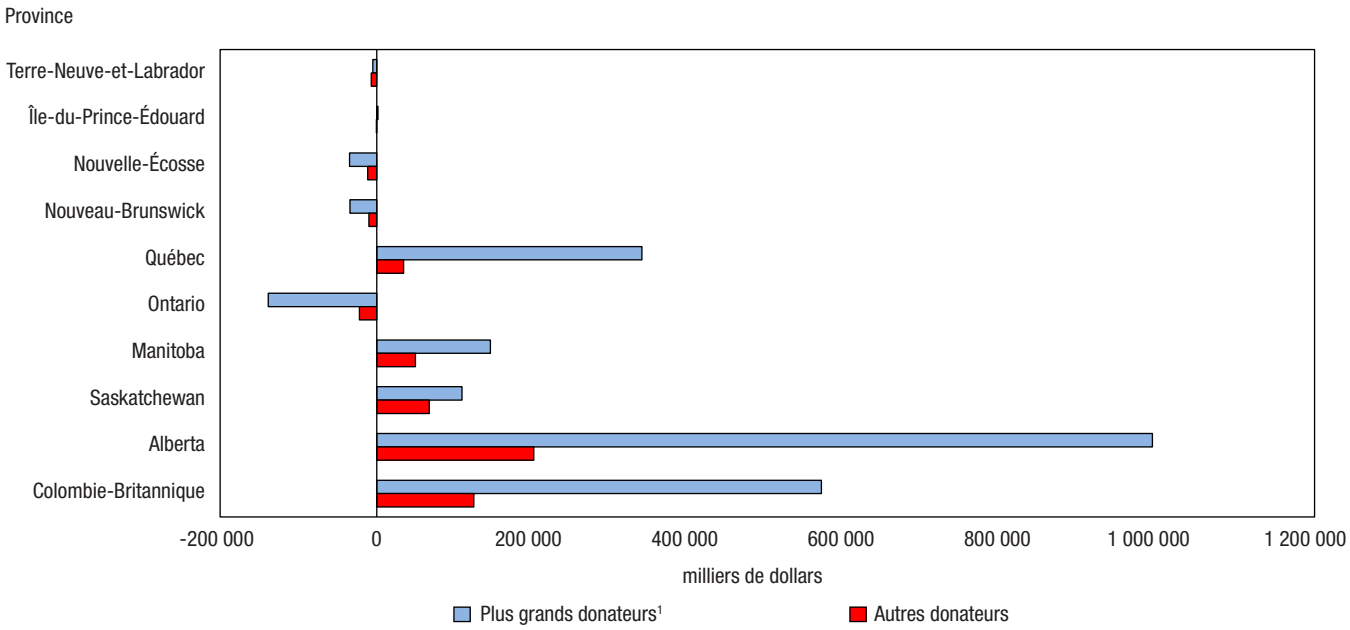
En comparaison, le montant total des dons versés par les Ontariens est demeuré inchangé durant la période[2] et a diminué au Nouveau-Brunswick.

Dans bon nombre de provinces, les plus grands donateurs ont fait la différence en ce qui a trait à la progression du montant total des dons versés.

En Alberta notamment, la contribution des plus grands donateurs a augmenté de près de 1 milliard de dollars entre 2004 et 2013, par rapport à une hausse de 200 millions de dollars pour les autres donateurs (graphique 1).

2. La diminution de 3 % n'était pas statistiquement significative.

Graphique 1
Variation du montant total donné à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, selon la province



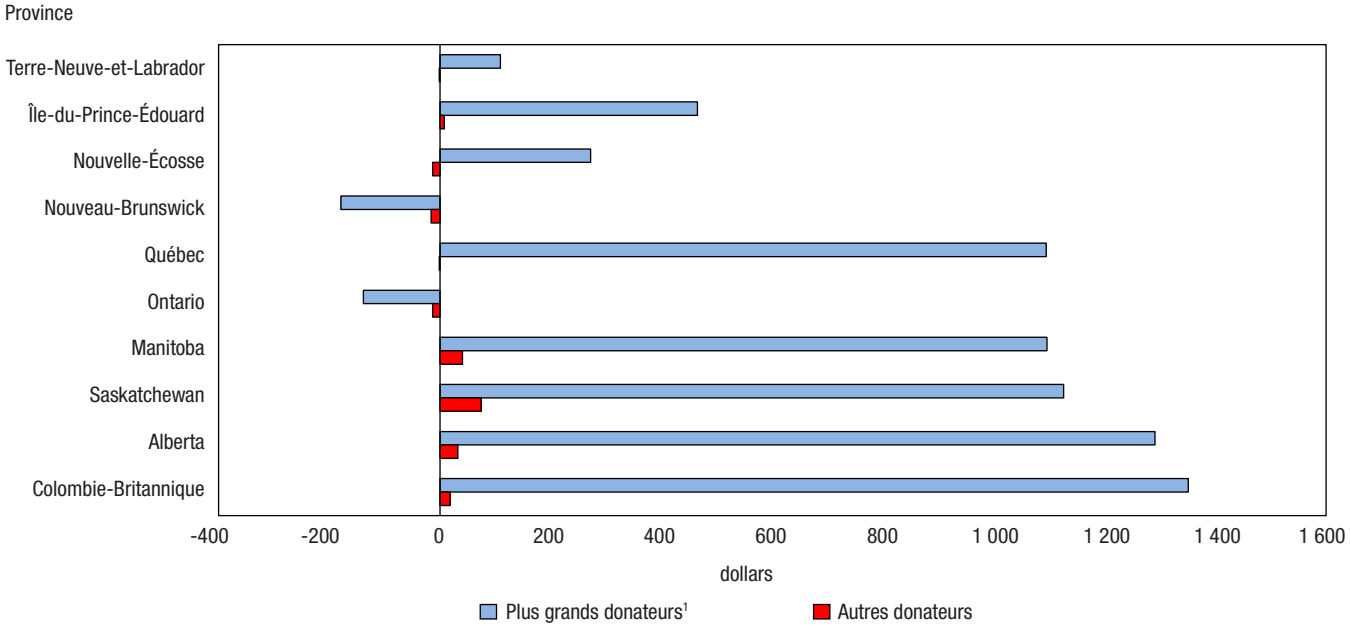
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Note : Les montants sont exprimés en dollars constants de 2013.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013 et Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation de 2004.

Au Québec, les plus grands donateurs avaient versé 339 millions de dollars de plus qu'ils ne l'avaient fait en 2004, par rapport à 35 millions de dollars supplémentaires pour les autres donateurs (graphique 1).

En Ontario toutefois, les plus grands donateurs ont été moins généreux qu'auparavant : entre 2004 et 2013, le montant total qu'ils ont versé a diminué de 138 millions de dollars.

Les tendances, en ce qui a trait l'évolution des dons moyens effectués par les plus grands donateurs et par les autres donateurs, étaient encore plus prononcées. Par exemple entre 2004 et 2013, les dons annuels moyens versés par les plus grands donateurs du Québec ont progressé de 1095 $ (passant de 2196 $ en 2004 à 3291 $ en 2013) (Graphique 2).

Graphique 2
Variation entre 2004 et 2013 du montant annuel moyen donné à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, selon la province



1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Note : Les montants sont exprimés en dollars constants de 2013.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013 et Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation de 2004.

En Colombie-Britannique, les plus grands donateurs ont versé en moyenne 1351 $ de plus qu'ils ne l'avaient fait une décennie plus tôt (soit 4256 $ en 2013, comparativement à 2905 $ en 2004).

Les plus grands donateurs sont en moyenne plus âgés

Les caractéristiques des Canadiens les plus susceptibles d'effectuer un don en argent à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif sont assez bien connues. Il s'agit des femmes, des personnes de 35 ans et plus, celles qui possèdent un niveau de scolarité et un revenu plus élevés ainsi que celles qui sont actives sur le plan religieux.

Par exemple en 2013, 84 % des femmes avaient effectué au moins un don en argent à un organisme de bienfaisance ou sans but lucratif, par rapport à 80 % des hommes. Alors que 91 % des personnes actives sur le plan religieux étaient des donateurs, cette proportion s'établissait à 81 % chez celles qui participaient moins souvent ou pas du tout à des activités religieuses.

Qui sont les plus grands donateurs et quelles sont leurs caractéristiques personnelles? La question se pose, puisque les donateurs n'ont pas tous la motivation ou les ressources financières suffisantes pour verser 1 150 $ et plus à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif.

Tout d'abord, et de manière peu étonnante, les plus grands donateurs touchent souvent des revenus supérieurs. En 2013 par exemple, 30 % des plus grands donateurs vivaient dans un ménage appartenant au quintile de revenu supérieur, comparativement à 20 % des autres donateurs et à 14 % des non-donateurs. Faisaient partie du quintile supérieur les personnes appartenant à un ménage dont le revenu annuel total était de 144 000 $ et plus (Tableau 2).

Le portrait était similaire en ce qui a trait aux quintiles de revenu personnel : 36 % des plus grands donateurs appartenaient au quintile de revenu supérieur, par rapport à 10 % des non-donateurs.

En proportion de leurs revenus annuels cependant, les montants versés par les donateurs appartenant au quintile de revenu supérieur pouvaient représenter une part moins importante que les sommes versées par les donateurs faisant partie des catégories inférieure des quintiles de revenu (voir l'encadré intitulé « Importance relative des dons en fonction du niveau de revenu »).

Les plus grands donateurs étaient aussi en moyenne plus âgés. En 2013, plus de la moitié des plus grands donateurs avaient 55 ans et plus (51 %). En comparaison, cela était le cas de 34 % des autres donateurs et de 26 % des non-donateurs (c'est-à-dire les Canadiens qui n'avaient pas fait des dons en argent au cours de l'année) (tableau 2). Même s'ils n'ont pas toujours des revenus plus élevés, les 55 ans et plus sont souvent libres d'hypothèque et sans personne à charge, ce qui peut leur permettre de faire des dons plus importants.

Parmi les plus grands donateurs, les hommes étaient surreprésentés (53 %). Cette différence selon le sexe est cependant attribuable au fait que les hommes touchaient des revenus plus élevés. Par exemple, chez les donateurs dont le revenu personnel appartenait au quintile de revenu supérieur, les femmes étaient aussi susceptibles que les hommes de faire partie du groupe des plus grands donateurs (environ 16 %). Le scénario était le même pour les catégories inférieures de revenu. En effet, à niveau de revenu personnel équivalent, les hommes et les femmes étaient tout aussi susceptibles de faire partie du groupe des plus grands donateurs.

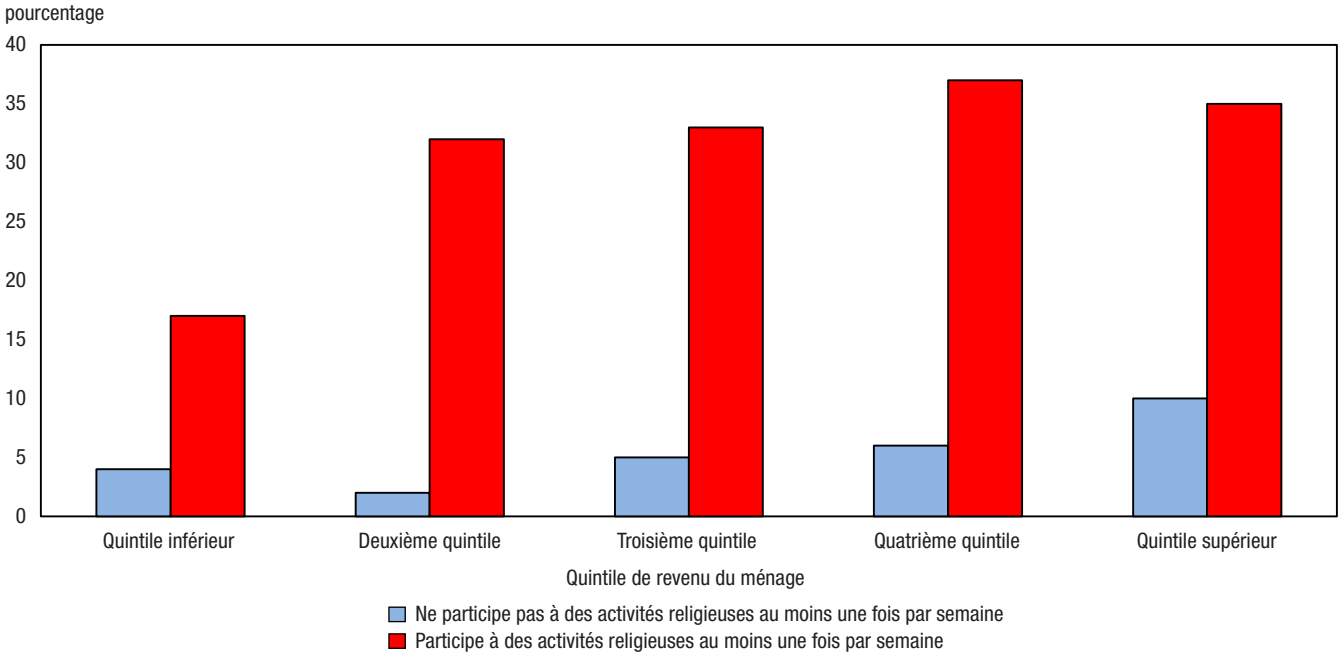
Plus encore que leur niveau de revenu et leurs autres caractéristiques personnelles, c'est la fréquence de la participation à des activités religieuses qui différenciait le plus les plus grands donateurs des autres donateurs et des non-donateurs. En effet, en 2013, 54 % des plus grands donateurs avaient participé à des activités religieuses au moins une fois par semaine, comparativement à 14 % des autres donateurs et à 8 % des non-donateurs.

Présenté différemment, les donateurs qui participaient à des activités religieuses au moins une fois par semaine avaient fait des dons moyens de 1 292 $, comparativement à 365 $ pour les autres.

Le graphique 3 illustre dans quelle mesure les personnes actives sur le plan religieux se distinguaient des autres en ce qui a trait à leur représentation au sein du groupe des plus grands donateurs, et ce, peu importe leur niveau de revenu.

En 2013, parmi les personnes ayant les revenus les plus faibles, 17 % de celles qui étaient actives sur le plan religieux faisaient partie du groupe des plus grands donateurs, c'est-à-dire qu'elles avaient versé un don de 1 150 $ et plus. Parmi les personnes ayant les revenus du ménage les plus élevés, mais qui participaient moins souvent ou pas du tout à des activités religieuses, seulement 10 % faisaient partie du groupe des plus grands donateurs (graphique 3).

Graphique 3
Pourcentage de donateurs faisant partie des plus grands donateurs[1], selon le quintile de revenu du ménage et la fréquence de la participation à des activités religieuses, 2013



1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Une analyse multivariée des facteurs associés à la probabilité, pour les donateurs, de faire partie du groupe des plus grands donateurs, renforçait ce résultat quant à la fréquence de la participation à des activités religieuses.

En maintenant constants l'âge, le sexe, le niveau de scolarité et le revenu du ménage, la probabilité prédite de faire partie du groupe des plus grands donateurs était de 0,26 chez les personnes participant à des activités religieuses au moins une fois par semaine, mais de 0,06 chez celles qui y participaient moins souvent ou pas du tout (une différence, ou un effet marginal, de 20 points de pourcentage).

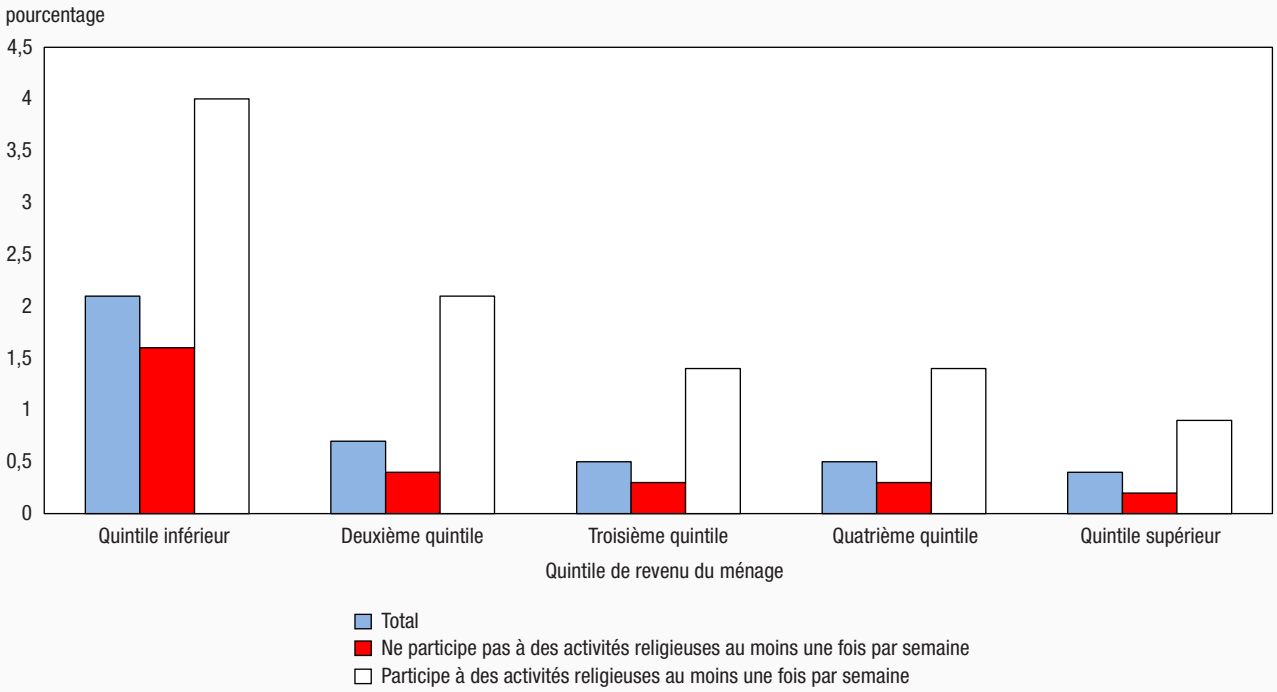
À titre de comparaison, l'écart entre les personnes dont le ménage se situait dans le quintile de revenu inférieur et celles dont le revenu se situait dans le quintile supérieur était environ trois fois moins importants, soit de 7 points de pourcentage (probabilités prédites respectives de 0,07 et 0,14 de faire partie du groupe des plus grands donateurs, tous les autres facteurs maintenus constants).

Importance relative des dons en fonction du niveau de revenu

Les montants que les donateurs versent annuellement aux organismes de bienfaisance représentent une part variable des revenus annuels de leur ménage. De façon générale, les donateurs dont le ménage appartient au quintile de revenu supérieur ont tendance à verser une proportion plus faible de leurs revenus à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, et ce, même si les dons qu'ils effectuent sont en moyenne plus élevés.

En 2013 notamment, les donateurs dont le ménage faisait partie du quintile de revenu supérieur avaient donné, en moyenne, 0,4 % de la valeur du revenu total de leur ménage. En comparaison, cette proportion était de 2,1 % chez les donateurs dont le ménage appartenait au quintile de revenu inférieur (soit un montant de revenu annuel inférieur à 43 200 $)[1].

Graphique A.1
Montant des dons en proportion des revenus annuels du ménage, selon le quintile de revenu du ménage et la fréquence de la participation à des activités religieuses, 2013



Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

La participation à des activités religieuses avait une incidence marquée sur ces moyennes. En effet, parmi les donateurs dont le ménage faisait partie du quintile de revenu inférieur, ceux qui participaient à des activités religieuses chaque semaine versaient en moyenne 4 % de leurs revenus sous forme de dons. En comparaison, ceux du même quintile de revenu qui ne participaient pas aussi souvent à des activités religieuses ou qui n'assistaient pas du tout à des services religieux donnaient, en moyenne, 1,6 % de leurs revenus annuels (graphique A.1). On constatait des écarts similaires pour toutes les catégories de revenu du ménage.

Il est à noter que certaines personnes dont les revenus annuels sont plus faibles peuvent en contrepartie posséder des avoirs considérables avec lesquels ils peuvent effectuer des dons. L'ESG sur le don, le bénévolat et la participation ne recueillent cependant pas de renseignements sur les actifs des répondants.

1. Les personnes dont les revenus du ménage étaient négatifs ne sont pas incluses dans le calcul de ces pourcentages.

Quels sont les types d'organismes auxquels les Canadiens versent des dons?

Certaines causes et certains types d'organismes sont plus populaires que d'autres auprès des donateurs. Il existe par conséquent des inégalités importantes en ce qui a trait aux montants recueillis par les différents types d'organismes. L'ESG sur le don, le bénévolat et la participation permet d'obtenir des renseignements sur les types d'organismes auxquels les Canadiens ont fait des dons au cours de l'année. Elle permet aussi de connaître les sommes totales versées à ces organismes.

En 2013, les trois types d'organismes auxquels les Canadiens étaient les plus portés à avoir fait des dons en argent étaient les organismes du secteur de la santé (48 % des répondants avaient effectué au moins un don à ces organismes), ceux fournissant des services sociaux (40 %) et les organismes religieux (31 %) (tableau 3).

Les types d'organismes auxquels les Canadiens étaient les moins susceptibles de faire des dons comprenaient les universités et les collèges (2 %), les organismes œuvrant dans le secteur du développement des collectivités et du logement (2 %), ceux du secteur des arts et de la culture (3 %) ainsi que ceux faisant la promotion des droits de la personne et des autres droits, qui défendent les intérêts sociaux et politiques (3 %).

Comme pour les années précédentes, les donateurs avaient versé les sommes totales les plus élevées à des organismes religieux, c'est-à-dire des organismes qui mettent en valeur les croyances religieuses et qui célèbrent des services et des rites religieux.

Précisément en 2013, 5,2 milliards de dollars ont été donnés à des organismes religieux, ce qui représente 41 % de tous les montants versés par les donateurs canadiens au cours de l'année (tableau 3).

Venaient ensuite les organismes du secteur de la santé (1,7 milliard de dollars ou 13 % de tous les dons) et ceux fournissant des services sociaux (1,6 milliard de dollars ou 12 % de tous les dons).

Les organismes internationaux (1,3 milliard de dollars) et les organismes d'octroi de subventions, de collecte de fonds et de promotion du bénévolat (690 millions) occupaient les quatrième et cinquième rangs.

Parmi les types d'organismes ayant reçu moins de 200 millions de dollars par année, mentionnons ceux voués aux arts et à la culture, ceux du secteur des sports et loisirs, ceux œuvrant dans le secteur du développement des collectivités et du logement (organismes communautaires) ainsi que les organismes et groupes visant la protection et la promotion des droits de la personne et des autres droits.

Par rapport à 2004, les sommes versées à certains types d'organismes ont augmenté de façon plus importante que la moyenne. Cela était particulièrement le cas des organismes internationaux : en 2013, les particuliers leur avaient versé 860 millions de dollars de plus qu'ils ne l'avaient fait en 2004, soit une progression de 203 % (en dollars constants de 2013).

Au cours de la période, les dons ont aussi augmenté de 86 % pour les organismes œuvrant dans le secteur du développement des collectivités et du logement, de 49 % pour les organismes fournissant des services sociaux et de 14 % pour les organismes du secteur de la santé.

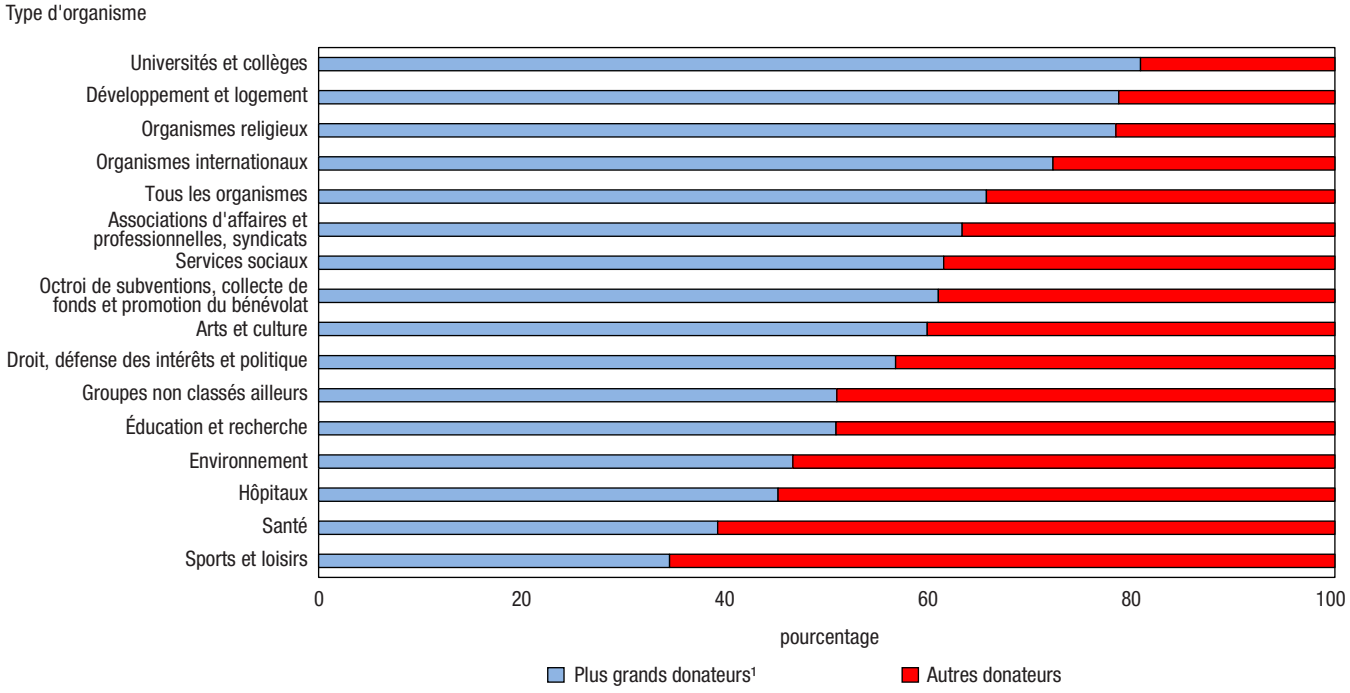
Les organismes pour lesquels le montant enregistré en 2013 était moins élevé que celui de 2004 étaient ceux du secteur des sports et loisirs ; par rapport à 2004, le montant total des dons ayant été versés était de 22 % inférieur. Pour les autres types d'organismes, les montants totaux observés en 2013 n'étaient pas différents de ceux obtenus en 2004 (différences non statistiquement significatives).

Plus de 80 % des dons versés à des universités et des collèges l'ont été par les plus grands donateurs

En 2013, le montant cumulatif des dons effectués par les plus grands donateurs représentait 66 % de la somme totale recueillie par les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif. Cette proportion variait cependant selon le type d'organisme. Pour certains types d'organismes, comme les universités et les collèges ainsi que les organismes œuvrant dans le secteur du développement des collectivités et du logement, l'importance relative des plus grands donateurs est encore plus grande.

Plus précisément en 2013, 81 % des dons versés aux universités et aux collèges par des particuliers l'avaient été par les plus grands donateurs, de même que 79 % de ceux versés pour les organismes œuvrant dans le secteur du développement des collectivités et du logement (graphique 4).

Graphique 4
Pourcentage du montant total des dons ayant été versés par les plus grands donateurs et les autres donateurs, selon le type d'organisme, 2013



1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Les plus grands donateurs étaient aussi les personnes qui donnaient le plus à des organismes religieux. Ainsi en 2013, 78 % de tous les dons versés à des organismes religieux l'avaient été par les plus grands donateurs (graphique 4). Présentés différemment, les plus grands donateurs ont versé 4,1 milliards de dollars à des organismes religieux.

D'autres types d'organismes dépendaient beaucoup moins des contributions des plus grands donateurs pour leur financement. Dans le cas des organismes du secteur des sports et loisirs, seulement 35 % de la valeur totale des dons avait été recueillie auprès des plus grands donateurs.

L'autre type d'organisme pour lequel on constatait une divergence par rapport à la tendance générale était celui du secteur de la santé. En 2013, les plus grands donateurs avaient versé 651 millions de dollars aux organismes du secteur de la santé, alors que les autres donateurs avaient donné collectivement 1,0 milliard de dollars. Cela étant dit, leur contribution demeurait plus importante que leur poids relatif (leurs dons versés aux organismes du secteur de la santé correspondaient à environ 40 % de l'ensemble des sommes recueillies).

Dons de biens ou de nourriture

En plus des dons en argent, de nombreux Canadiens effectuent des dons de biens (vêtements, de jouets ou articles ou meubles pour la maison) ou de nourriture. Cependant, les proportions de donateurs ayant fait des dons de nourriture ou de biens étaient moins élevées en 2013 qu'en 2004.

Plus précisément en 2013, 60 % des Canadiens avaient fait des dons de nourriture à des organismes de bienfaisance comme une banque alimentaire, comparativement à 63 % en 2004.

Aussi, en 2013, 76 % des Canadiens ont fait des dons de vêtements, de jouets ou d'articles ou de produits ménagers à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, par rapport à 79 % en 2004.

Les femmes (66 %) étaient plus susceptibles que les hommes (53 %) de faire des dons de nourriture. Elles étaient aussi proportionnellement plus nombreuses (82 %) que les hommes (70 %) à effectuer des dons de biens matériels (tableau A.1).

Ces écarts étaient particulièrement marqués chez les personnes de moins de 55 ans. Par exemple, parmi celles de 15 à 34 ans, 59 % des femmes avaient fait des dons de nourriture, comparativement à 45 % des hommes.

Dans ce même groupe d'âge, 79 % des femmes avaient donné des biens matériels, par rapport à 59 % des hommes.

Section 2 : Habitudes des donateurs, raisons de faire un don et perceptions

Environ 4 milliards de dollars ont été recueillis à la suite d'une quête faite à l'église, à la synagogue, à la mosquée ou dans un autre lieu réservé au culte

Les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif utilisent divers moyens pour solliciter les gens et faire appel à leur générosité : envois postaux, quête dans un lieu réservé au culte, demandes téléphoniques ou en ligne, sollicitation porte-à-porte, entre autres. Les donateurs peuvent, quant à eux, faire des dons de leur propre initiative, en effectuant, par exemple, des dons commémoratifs. De quelle façon les Canadiens donnent-ils et en quoi les plus grands donateurs se distinguent-ils ou non des autres donateurs à cet égard?

En 2013, les cinq manières les plus communes pour effectuer des dons étaient en réponse à une sollicitation dans un centre commercial ou dans la rue (34 %), à la suite d'une quête faite à l'église, à la synagogue, à la mosquée ou dans un autre lieu réservé au culte (34 % également), en parrainant quelqu'un (28 %), par la poste (27 %) et de sa propre initiative (23 %) (tableau 4).

Les manières les plus répandues d'effectuer les dons n'étaient pas nécessairement celles qui permettaient aux organismes de récolter les sommes les plus importantes.

Par exemple en 2013, environ un tiers des donateurs avaient effectué des dons en réponse à une sollicitation dans un centre commercial ou dans la rue. Cependant, seulement 175 millions de dollars, ou 1,4 % de l'ensemble des dons effectués au cours de l'année avaient été recueillis de cette façon.

Aussi, alors qu'environ 1 donateur sur 4 avait donné lorsqu'il avait été sollicité à la maison (24 %), cette méthode n'a permis d'engranger que 1,7 % de l'ensemble des dons en 2013.

En comparaison, 32 % de l'ensemble des dons recueillis au Canada en 2013, ou un peu plus de 4 milliards de dollars, l'avaient été à la suite d'une quête faite à l'église, à la synagogue, à la mosquée ou dans un autre lieu réservé au culte.

Les plus grands donateurs, en plus de donner des montants plus élevés, effectuaient un plus grand nombre de dons et versaient ces sommes à un plus large éventail d'organismes. De ce fait, il n'est pas étonnant de constater que les plus grands donateurs étaient plus susceptibles d'avoir donné suite à pratiquement tous les modes possibles de sollicitation[3].

Par exemple, 48 % des plus grands donateurs avaient effectué des dons à la suite d'une sollicitation faite par la poste, comparativement à 25 % des autres donateurs.

Reflétant la plus grande fréquence à laquelle ils participent à des activités religieuses, 67 % des plus grands donateurs avaient effectué des dons à la suite d'une quête faite à l'église, à la synagogue, à la mosquée ou dans un autre lieu réservé au culte. En comparaison, cela était le cas de 30 % des autres donateurs.

Le mode de paiement le plus utilisé était le paiement en argent

L'ESG de 2013 sur le don, le bénévolat et la participation permet de connaître, pour la majorité des dons faits par les Canadiens, le mode de paiement qui a été utilisé.

En 2013, la majorité des donateurs avaient effectué leurs dons en argent, et les sommes les plus importantes avaient été recueillies de cette façon. En effet, des 10 milliards de dollars de dons pour lesquels il est possible de déterminer le mode de paiement utilisé, 6,5 milliards de dollars (ou 65 %), étaient des dons en argent[4].

Le deuxième mode de paiement le plus populaire pour effectuer un don était la carte de crédit. En 2013, 1,8 milliard de dollars, ou 18 % des dons pour lesquels il est possible de connaître le mode de paiement avaient été versés au moyen d'une carte de crédit. Une partie de ces dons ne profitaient pas aux organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, les compagnies de carte de crédit et les services de paiement en ligne exigeant généralement du percepteur un montant correspondant à environ 1,5 % à 3 % de toutes les transactions financières.

Les autres modes de paiement étaient moins courants. Ainsi, environ 836 millions de dollars ont été recueillis par prélèvements bancaires préautorisés (8 %) et 340 millions, au moyen de retenues salariales (3,4 %).

Habitudes des donateurs

Dans le but de bien planifier leurs campagnes de financement, les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif peuvent vouloir mieux connaître les habitudes des donateurs — c'est-à-dire de savoir s'ils déterminent ou non à l'avance le montant annuel total que les personnes donneront, incluant les montants les plus élevés.

3. L'exception était la sollicitation dans un centre commercial ou dans la rue. En 2013, 29 % des plus grands donateurs avaient effectué des dons à la suite d'une telle forme de sollicitation, comparativement à 35 % des autres donateurs.
4. Le mode de paiement n'a pas été recueilli pour les dons de 5 $ ou moins, et l'information n'est pas disponible pour les montants des dons qui ont été imputés. Pour cette raison, le total des sommes recueillies selon le mode de paiement est inférieur au total de la somme totale des montants versés (12,8 milliards de dollars).

Pour la plupart des donateurs, les sommes qu'ils versent aux organismes de bienfaisance ou sans but lucratif représentent une part relativement faible de leurs dépenses annuelles. Il n'est donc pas étonnant que seule une minorité (14 %) de donateurs détermine à l'avance le montant annuel des dons qu'ils effectueront au cours d'une année (tableau 5).

Même pour les plus gros dons, la majorité des donateurs ne décidaient pas à l'avance les organismes pour lesquels ils contribueront : 28 % d'entre eux ont déclaré que la décision était prise d'avance, mais 61 % ont affirmé que la décision était prise au moment d'être sollicité et 11 % ont mentionné qu'il s'agissait d'un mélange des deux.

Finalement en ce qui a trait à la fidélité, on observait qu'une majorité de donateurs pouvaient modifier, d'années en année, les organismes auxquels ils effectuaient des dons. Environ un tiers des donateurs ont déclaré qu'ils versaient toujours les dons aux mêmes organismes (32 %), alors que 28 % variaient les organismes auxquels ils effectuaient des dons et 40 % ont affirmé qu'il s'agissait d'un mélange des deux. Les plus grands donateurs étaient plus susceptibles que les autres donateurs de toujours donner aux mêmes organismes (41 %).

Les plus grands donateurs sont plus susceptibles de vouloir réclamer un crédit d'impôt

Les dons effectués par les contribuables leur permettent d'obtenir un crédit d'impôt. Dans certains cas, les contribuables peuvent obtenir une réduction du montant d'impôt qu'ils ont à payer qui équivaut à environ la moitié de la valeur du don qu'ils ont versé à un organisme enregistré.

En 2013, 48 % des donateurs ont indiqué qu'ils prévoyaient réclamer un crédit d'impôt pour les dons qu'ils avaient faits au cours des 12 derniers mois (tableau 6).

Le montant des dons effectués avait une incidence importante sur la probabilité de vouloir réclamer un crédit d'impôt. Par exemple en 2013, seulement le quart des donateurs ayant versé un montant inférieur à 100 $ avaient l'intention de réclamer un crédit d'impôt (25 %). En comparaison, cela était le cas de 78 % des donateurs qui avaient versé 500 $ et plus au cours des 12 derniers mois.

Les femmes, les donateurs âgés de 55 ans et plus, les plus grands donateurs et les résidents des provinces des Prairies étaient plus susceptibles d'avoir l'intention de réclamer ce crédit d'impôt.

Les résidents du Québec étaient quand à eux moins susceptibles que ceux des autres régions de prévoir le réclamer.

Pour chacun de ces sous-groupes, les donateurs ayant les revenus du ménage les plus élevés étaient quand même les plus portés à envisager de réclamer le crédit d'impôt. Par exemple, chez les donateurs de 35 à 54 ans, 64 % de ceux dont les revenus du ménage se situaient dans le quintile le plus élevé prévoyaient réclamer un crédit d'impôt. La proportion correspondante était de 34 % chez ceux du même groupe d'âge, mais dont les revenus du ménage se situaient dans les deux quintiles inférieurs (Tableau 6).

Environ 9 donateurs sur 10 versent un don par compassion envers les gens dans le besoin

Dans l'ESG de 2013, on questionnait les répondants sur les diverses raisons de faire des dons à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, et de ces raisons, lesquelles avaient été importantes pour eux au cours des 12 derniers mois. Parmi les sept raisons mentionnées aux répondants, les deux les plus fréquemment évoquées étaient « la compassion envers les gens dans le besoin » (91 %) et « le fait de contribuer à une cause à laquelle ils croyaient personnellement » (88 %) (tableau 7).

À titre de comparaison, le fait que le gouvernement donne un crédit d'impôt était considéré comme une raison importante par 26 % des donateurs seulement.

On observe certaines différences entre les plus grands donateurs et les autres donateurs en ce qui a trait aux raisons évoquées pour effectuer des dons.

Reflétant les montants plus élevés qu'ils versent à des organismes religieux, les plus grands donateurs (62 %) étaient plus susceptibles que les autres donateurs (26 %) de déclarer qu'ils donnaient afin de remplir leurs obligations religieuses ou d'autres croyances.

Aussi, les plus grands donateurs (44 %) étaient presque deux fois plus sujets que les autres donateurs (23 %) à déclarer, comme raison importante d'effectuer un don, le fait que le gouvernement leur donnait un crédit d'impôt.

Il existe des différences entre les hommes et les femmes pour ce qui est des raisons considérées comme importantes de faire des dons. Entre autres, 72 % des femmes ont indiqué qu'elles avaient personnellement été touchées ou qu'elles connaissaient quelqu'un qui avait été touché par une cause que soutient l'organisme. En comparaison, cette proportion était de 63 % chez les hommes. Les différences selon le sexe étaient néanmoins moindres en ce qui a trait aux autres raisons possibles.

Finalement, on remarquait quelques différences selon le groupe d'âge. Reflétant probablement le fait qu'ils aient tendance à verser des dons plus élevés, les donateurs de 55 ans et plus étaient proportionnellement plus nombreux à considérer comme important le fait que le gouvernement leur donne un crédit d'impôt (32 % par rapport à 16 % des donateurs de 15 à 34 ans).

En revanche, la pression sociale avait une influence plus marquée auprès des donateurs de 35 à 54 ans. En effet, 52 % d'entre eux ont mentionné avoir effectué des dons parce qu'un proche ou une connaissance leur avait demandé de le faire. En comparaison, cela était le cas de 39 % des donateurs de 55 ans et plus.

Raisons de ne pas donner davantage

Connaître pourquoi les donateurs n'ont pas donné plus qu'ils ne l'avaient fait peut aider les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif à revoir ou à améliorer leurs pratiques et leurs méthodes de sollicitation.

En 2013, la raison la plus fréquemment évoquée par les donateurs canadiens pour ne pas avoir donné davantage était le fait d'être « satisfait du montant déjà donné » (73 %). Une majorité de donateurs (69 %) ont aussi déclaré qu'ils ne pouvaient pas se permettre de faire un plus gros don (tableau 8)

Les donateurs de 15 à 34 ans, dont les ressources financières sont généralement moindres, étaient proportionnellement un peu plus nombreux à déclarer qu'ils ne pouvaient pas se permettre de faire un don plus important (73 % par rapport à 66 % des donateurs de 55 ans et plus).

Il est possible que certains jeunes donateurs aient voulu verser des montants plus élevés, sans toutefois être en mesure de le faire; en effet, les donateurs de 15 à 34 ans étaient moins portés que leurs aînés âgés de 55 ans et plus à dire qu'ils étaient satisfaits du montant déjà donné (60 % et 83 % respectivement).

Les donateurs étaient relativement peu nombreux à évoquer, comme raison de ne pas avoir fait des dons plus importants, une méconnaissance des organismes ou des causes à soutenir.

En effet, 13 % des donateurs ont indiqué ne pas avoir donné davantage parce qu'ils ne savaient pas où faire des dons et 12 % ont rapporté « qu'il était difficile de trouver une cause qui valait la peine d'être appuyée ».

Les jeunes donateurs semblaient cependant moins bien informés que leurs aînés quant aux possibilités d'effectuer des dons. En effet, 21 % des donateurs de 15 à 34 ans, comparativement à 8 % de ceux de 55 ans et plus, ont déclaré qu'ils n'avaient pas donné plus que le montant qu'ils avaient versé parce qu'ils ne savaient pas où faire des dons.

Environ 30 % des donateurs n'ont pas donné davantage parce qu'ils croyaient que les organismes n'utiliseraient pas efficacement leur argent

Les organismes de bienfaisance ou sans but lucratif doivent, s'ils veulent atteindre leurs objectifs financiers, gagner la confiance des donateurs éventuels — et aussi maintenir cette confiance, en utilisant efficacement les sommes recueillies. Or, en 2013, certains donateurs ont indiqué que l'une des raisons pour lesquelles ils n'avaient pas donné davantage était qu'ils croyaient que les organismes n'utiliseraient pas efficacement leur argent (29 %) (tableau 8).

Les hommes (32 %) étaient plus susceptibles que les femmes (26 %) d'évoquer cette raison. Les donateurs de 55 ans et plus étaient aussi proportionnellement plus nombreux à croire que les organismes n'utiliseraient pas leur argent efficacement ; cela était le cas de plus d'une personne sur trois au sein de ce groupe d'âge (34 %).

Aux personnes ayant émis des doutes quant à l'efficacité avec laquelle leurs dons seraient utilisés par les organismes, on a demandé pour quelle raison ils pensaient ainsi. Parmi les énoncés présentés, la réponse la plus fréquemment évoquée était que l'organisme n'avait pas été en mesure de leur expliquer où et comment leurs dons seraient dépensés (61 %).

La seconde raison la plus souvent mentionnée était que l'organisme avait dépensé trop d'argent pour ses activités de financement (46 %).

En plus de démontrer qu'ils utilisent efficacement les sommes recueillies, les organismes doivent faire preuve de doigté lorsqu'ils demandent aux citoyens de contribuer à leur cause. À cet égard, un certain nombre de donateurs ont déclaré que l'une des raisons pour lesquelles ils n'avaient pas effectué des dons plus élevés était qu'ils n'avaient pas aimé la façon dont ils avaient été sollicités (29 %).

À ces donateurs, on a demandé de préciser en quoi ils n'avaient pas aimé la façon dont la sollicitation avait été faite. Pour environ la moitié d'entre eux (45 %), le ton qui avait été utilisé (p. ex. impoli ou trop insistant) était la principale raison. Le nombre de sollicitations et les multiples sollicitations faites par le même organisme (23 % dans les deux cas) étaient des aspects qui étaient moins souvent considérés comme des sources d'irritation.

Parmi les personnes qui n'avaient pas aimé la façon dont on leur avait demandé de contribuer, les raisons mentionnées par les hommes et les femmes étaient relativement similaires.

Par contre, ces raisons n'étaient pas les mêmes chez les donateurs de 15 à 34 ans et ceux de 55 ans et plus. En outre, les jeunes donateurs semblaient particulièrement sensibles quant au ton utilisé pour les solliciter. Parmi les donateurs n'ayant pas aimé la manière dont on leur avait demandé de contribuer, 57 % de ceux de 15 à 34 ans ont rapporté ne pas avoir aimé le ton utilisé pour les solliciter, par rapport à 37 % de ceux de 55 ans et plus.

Les donateurs plus âgés semblaient un peu plus préoccupés par la fréquence des sollicitations : 26 % des donateurs de 55 ans et plus ont mentionné qu'ils n'avaient pas aimé le nombre de sollicitations, comparativement à 18 % des donateurs de 15 à 34 ans.

Près de la moitié des donateurs ne s'informent pas à propos des nouveaux organismes auxquels ils ont l'intention de donner

Plusieurs organismes de bienfaisance ou sans but lucratif ont une solide réputation, bâtie notamment grâce à de nombreuses réalisations dans leur domaine d'intervention. Sans connaître tous les détails de leurs états financiers, les donateurs peuvent avoir confiance que leurs dons éventuels seront utilisés efficacement.

Cependant, cela n'est pas toujours le cas. Certains organismes peuvent avoir des pratiques plus discutables ou une gestion moins efficace des montants qu'ils recueillent. Lorsqu'ils sont sollicités par un organisme, les donateurs potentiels ne possèdent pas nécessairement beaucoup de renseignements à propos des activités et de la gestion de cet organisme. Les donateurs s'informent-ils au sujet de ces organismes, si oui, de quelle manière?

En 2013, seulement un peu plus de la moitié des donateurs (53 %) ont déclaré qu'ils cherchaient à se renseigner à propos d'un organisme lorsqu'ils envisageaient de faire des dons à celui-ci pour la première fois (tableau 9).

Les plus grands donateurs (65 %) étaient plus susceptibles de chercher des renseignements, probablement parce que les sommes impliquées sont souvent plus importantes. Les donateurs de 15 à 34 ans étaient, eux aussi, plus portés à vouloir obtenir des renseignements au sujet de l'organisme.

Parmi les personnes qui avaient cherché de l'information, la façon la plus répandue de le faire était de communiquer avec l'organisme ou de consulter le site Internet de celui-ci (56 %). Venaient ensuite le fait de poser des questions aux gens de leur entourage (25 %), de lire de la documentation imprimée provenant de l'organisme (12 %) et de vérifier sur le site Internet de l'Agence de revenu du Canada (10 %).

Pour se renseigner, les plus grands donateurs (19 %) étaient plus portés que les autres donateurs (12 %) à lire de la documentation imprimée provenant de l'organisme. Ils étaient aussi plus enclins à poser des questions aux gens de leur entourage (30 % par rapport à 24 % des autres donateurs).

On constatait également des différences entre les groupes d'âge. Alors que les donateurs plus âgés étaient plus portés à lire de la documentation imprimée provenant de l'organisme et à poser des questions aux gens de leur entourage, les plus jeunes étaient plus susceptibles de communiquer avec l'organisme et, probablement plus souvent, de consulter le site Internet de celui-ci.

Il peut être difficile d'obtenir des renseignements complets uniquement en consultant la documentation imprimée provenant des organismes ou en discutant avec des amis et des proches. Aussi, la connaissance des mécanismes de surveillance des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif peut aider les donateurs à faire des choix plus éclairés.

Ces mécanismes de surveillance étaient néanmoins relativement peu connus du public. En 2013 par exemple, près de 2 donateurs sur 3 ne savaient pas comment vérifier si un organisme de bienfaisance ou sans but lucratif était bel et bien enregistré. De plus, seule une minorité de donateurs connaissaient des organismes qui surveillent la façon dont les organismes de bienfaisance au Canada utilisent les dons qu'ils ont reçus (18 %).

Les plus grands donateurs semblaient généralement mieux informés au sujet des divers mécanismes existants. Ainsi, 54 % d'entre eux savaient comment vérifier si un organisme de bienfaisance ou sans but lucratif était enregistré, comparativement à 34 % des autres donateurs. De plus, 29 % des plus grands donateurs connaissaient des organismes chargés de la surveillance des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, par rapport à 17 % des autres donateurs.

Conclusion

De 2004 à 2013, la proportion de Canadiens qui ont effectué un don en argent à un organisme de bienfaisance ou sans but lucratif a diminué, passant de 85 % à 82 %. Cependant, les dons effectués par les particuliers ont augmenté de 23 % durant la période, passant de 10,4 à 12,8 milliards de dollars. Les plus grands donateurs, définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année, ont été à l'origine de la plus grande part de cette hausse.

Les plus grands donateurs sont plus âgés en moyenne que les autres donateurs. Il s'agit plus souvent d'hommes et de personnes qui sont actives sur le plan religieux. Reflétant la plus grande fréquence de leur participation à des activités religieuses, les plus grands donateurs sont plus sujets à verser des dons à des organismes religieux et leur donnent des sommes plus considérables.

En 2013, les trois types d'organismes ayant reçu les sommes cumulatives les plus importantes étaient les organismes religieux (41 % ou 5,2 milliards de dollars), ceux du secteur de la santé (13 % ou 1,7 milliard de dollars) ainsi que ceux fournissant des services sociaux (12 % ou 1,6 milliard de dollars).

Les organismes ayant reçu des dons cumulatifs de moins de 200 millions de dollars incluaient ceux du secteur des sports et loisirs, ceux voués aux arts et à la culture ainsi que les organismes faisant la promotion des droits de la personne et des autres droits, qui défendent les intérêts sociaux et politiques (3 %).

Les raisons les plus fréquemment déclarées pour lesquelles les donateurs effectuaient des dons étaient « la compassion envers les gens dans le besoin » et l'idée de « contribuer à une cause à laquelle ils croient personnellement ». Le fait que le gouvernement donne un crédit d'impôt était la raison la moins souvent évoquée.

Les principales raisons pour lesquelles les donateurs n'ont pas donné plus qu'ils ne l'avaient fait étaient qu'ils se disaient satisfaits du montant déjà donné et qu'ils ne pouvaient pas se permettre de donner davantage. Une faible minorité a déclaré qu'il était difficile de trouver une cause qui valait la peine d'être appuyée.

Les données de l'Enquête sociale générale de 2013 sur le don, le bénévolat et la participation ont montré que les plus grands donateurs contribuaient pour une part croissante du montant total versé par les particuliers. Elles ont aussi illustré, du point de vue régional, que les montants versés augmentaient plus rapidement dans les provinces situées à l'ouest de l'Ontario. Il sera intéressant, au cours des prochaines années et lorsque de nouvelles données seront disponibles, de vérifier si ces tendances se poursuivent.

Source de données

Le présent article est fondé sur les données de l'Enquête sociale générale de 2013 sur le don, le bénévolat et la participation, et de l'Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation de 2004, 2007 et 2010. La population cible était composée des personnes de 15 ans et plus vivant dans les 10 provinces canadiennes, à l'exception des personnes résidant à temps plein dans des établissements.

Dans le cadre du présent article, tous les dons en argent déclarés par des particuliers sont inclus, et ce, peu importe si le don a donné lieu à un crédit d'impôt ou non.

Pour obtenir plus de renseignements sur les sources de données, veuillez consulter les documents suivants :

Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation (ECDBP) — 2004

Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation (ECDBP) — 2007

Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation (ECDBP) — 2010

Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation (ESG DBP) — 2013

Tableau 1
Montant total des dons, selon la catégorie de donateur et la province de résidence, 2004 et 2013

	Total		Plus grands donateurs[1]		Autres donateurs	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
	millions de dollars					
Canada	10 392	12 764[†]	6 445	8 390[†]	3 947	4 374[†]
Terre-Neuve-et-Labrador	143	132	67	62[E]	77	70
Île-du-Prince-Édouard	49	50	28	30	21	21
Nouvelle-Écosse	311	265	175	140	136	124
Nouveau-Brunswick	225	181[†]	128	94	97	87
Québec	1 070	1 444[†]	394[E]	733[†E]	677	711
Ontario	5 180	5 020	3 370	3 231	1 811	1 789
Manitoba	410	606[†]	267	412[E]	144	194[†]
Saskatchewan	329	506[†]	213	323[E]	116	183[†]
Alberta	1 198	2 391[†]	807	1 799[†]	391	592[†]
Colombie-Britannique	1 475	2 168[†]	997	1 565[†]	479	603[†]

[E] à utiliser avec prudence
[†] différence significative par rapport à 2004 à p <0,05
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Note : Les montants sont exprimés en dollars constants de 2013.
Sources : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013 et Enquête canadienne sur le don, le bénévolat et la participation de 2004.

Tableau 2
Caractéristiques personnelles des plus grands donateurs, des autres donateurs et des non-donateurs, 2013

	Plus grands donateurs[1]	Autres donateurs	Non-donateurs
	pourcentage		
Total	**100**	**100**	**100**
Hommes	53	48[†]	55
Femmes	47	52[†]	45
Groupe d'âge			
15 à 34 ans	15[†]	31[†]	47
35 à 54 ans	34[†]	36[†]	27
55 ans et plus	51[†]	34[†]	26
Niveau de scolarité (personnes de 25 ans et plus)			
Moins qu'un diplôme d'études secondaires	5[†E]	9[†]	20
Diplôme d'études secondaires	19[†]	27	30
Diplôme ou certificat d'études postsecondaires	29	36[†]	27
Diplôme universitaire	46[†]	28[†]	22
Quintile de revenu du ménage			
Quintile inférieur	13[†]	19[†]	29
Deuxième quintile	16[†]	20	22
Troisième quintile	18	20	19
Quatrième quintile	22[†]	20[†]	17
Quintile supérieur	30[†]	20[†]	14
Quintile de revenu personnel			
Quintile inférieur	8[†]	19[†]	32
Deuxième quintile	14[†]	19[†]	27
Troisième quintile	19	21[†]	17
Quatrième quintile	22[†]	21[†]	15
Quintile supérieur	36[†]	21[†]	10
Participation à des activités religieuses			
Ne participe pas à des activités religieuses au moins une fois par semaine	46[†]	86[†]	92
Participe à des activités religieuses au moins une fois par semaine	54[†]	14[†]	8

[E] à utiliser avec prudence
[†] différence significative par rapport à 2004 à p <0,05
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 3
Taux de donateurs et montants versés aux différents types d'organismes, 2013

	Taux de donateurs	Montant total versé	Répartition en pourcentage des montants versés
	pourcentage	millions de dollars	pourcentage
Type d'organisme			
Total	**82**	**12 764**	**100**
Arts et culture	3	160	1,3
Sports et loisirs	13	193	1,5
Éducation et recherche	16	286	2,2
Universités et collèges	2	161[E]	1,3
Santé	48	1 658	13
Hôpitaux	17	560	4,4
Services sociaux	40	1 578	12,4
Environnement	8	294	2,3
Développement et logement	2	152[E]	1,2
Droit, défense des intérêts et politique	3	136	1,1
Octroi de subventions, collecte de fonds et promotion du bénévolat	10	687	5,4
Organismes internationaux	11	1 283	10,1
Organismes religieux	31	5 228	41
Associations d'affaires et professionnelles, syndicats	0[E]	F	F
Groupes non classés ailleurs	2	99[E]	0,8

[E] à utiliser avec prudence
F trop peu fiable pour être publié
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 4
Taux de donateurs et montants versés, selon le mode de sollicitation, 2013

	Taux de donateurs			Montant total versé					
	Tous les donateurs	Plus grands donateurs[1]	Autres donateurs	Tous les donateurs	Plus grands donateurs[1]	Autres donateurs	Tous les donateurs	Plus grands donateurs[1]	Autres donateurs
	pourcentage			en millions de dollars			répartition en pourcentage		
Mode de sollicitation									
Par la poste	27	48	25[†]	1 731	1 059	672[†]	13,6	12,6	15,4
Demande téléphonique	7	15	7[†]	314[E]	F	113	2,5	2,4	2,6
Sollicitation à la radio ou à la télévision	9	12	9[†]	249	108[E]	141	1,9	1,3	3,2
En ligne	14	23	14[†]	855	508	348	6,7	6	7,9
Sa propre initiative	23	36	22[†]	2 579	1 930	649[†]	20,2	23	14,8
Participation à un événement-bénéfice	19	30	18[†]	568	263	304	4,4	3,1	7
Dons commémoratifs	20	33	19[†]	600[E]	F	272	4,7	3,9	6,2
Au travail	19	25	19[†]	558	282[E]	275	4,4	3,4	6,3
Sollicitation porte-à-porte	24	29	23[†]	218	55[E]	163[†]	1,7	0,6	3,7
Sollicitation dans un centre commercial ou dans la rue	34	29	35[†]	175	26[E]	149[†]	1,4	0,3	3,4
À la suite d'une quête faite à l'église, à la synagogue, à la mosquée ou dans un autre lieu réservé au culte	34	67	30[†]	4 040	3 115	924[†]	31,7	37,1	21,1
En parrainant quelqu'un	28	38	27[†]	278	83[E]	195[†]	2,2	1	4,5
Autre méthode de sollicitation	8	16	7[†]	600	432[E]	168[†]	4,7	5,1	3,9

[E] à utiliser avec prudence
F trop peu fiable pour être publié
[†] différence significative par rapport aux plus grands donateurs à $p < 0,05$
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 5
Habitudes des donateurs et planification des dons, 2013

	Tous les donateurs	Plus grands donateurs[1]	Autres donateurs
	pourcentage		
Déterminez-vous à l'avance le montant annuel total que vous donnerez à des organismes de bienfaisance?			
Oui	14	31	12†
Non	86	69	88†
Pour les plus gros dons, décidez-vous à l'avance les organismes pour lesquels vous allez contribuer ou prenez-vous vos décisions au moment où l'on vous sollicite en ce sens?			
La décision est prise d'avance	28	50	26†
La décision est prise au moment d'être sollicité(e)	61	31	64†
Les deux	11	19	10†
Quel énoncé décrit le mieux votre habitude de dons à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif?			
J'effectue toujours mes dons aux mêmes organismes	32	41	31†
Je varie les organismes auxquels j'effectue des dons	28	11	30†
Les deux	40	49	39†

† différence significative par rapport aux plus grands donateurs à p <0,05
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Note : Les valeurs manquantes (les « refus » et les « ne sait pas ») ont été exclues dans le calcul des pourcentages du présent tableau.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 6
Donateurs qui envisagent de réclamer un crédit d'impôt pour les dons faits au cours des 12 derniers mois, 2013

	Quintiles de revenu du ménage			
	Total	Quintile inférieur et deuxième quintile	Troisième quintile	Quatrième quintile et quintile supérieur
	pourcentage			
Total	48	40	47	56†
Montant du don				
Moins de 100 $ (réf.)	25	21	25	31†
100 $ à 249 $	51*	42*	55*†	56*†
250 $ à 499 $	65*	59*	67*	69*†
500 $ et plus	78*	72*	77*	83*†
Type de donateur				
Plus grands donateurs (réf.)	86	81	84	89†
Autres donateurs	44*	36*	44*†	51*†
Sexe				
Hommes (réf.)	45	36	44†	53†
Femmes	50*	42*	51*†	58*†
Groupe d'âge				
15 à 34 ans (réf.)	32	23	33†	36†
35 à 54 ans	51*	34*	45*†	64*†
55 ans et plus	58*	51*	63*†	68*†
Région de résidence				
Atlantique (réf.)	45*	37	49†	53†
Québec	34*	28*	30*	45*†
Ontario	53	43*	53†	60*†
Prairies	58*	52*	59*	63*†
Alberta	51	43	55†	54†
Colombie-Britannique	52	47*	52	57†

* valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)
† différence significative par rapport à la catégorie du quintile de revenu inférieur et du deuxième quintile à p <0,05
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 7
Raisons de faire des dons à des organismes de bienfaisance ou sans but lucratif, 2013

	Type de donateur			Sexe du donateur		Groupe d'âge du donateur		
	Tous les donateurs	Plus grands donateurs[1] (réf.)	Autres donateurs	Hommes (réf.)	Femmes	15 à 34 ans (réf.)	35 à 54 ans	55 ans et plus
	pourcentage							
Raisons de faire des dons								
Vous avez personnellement été touché(e) ou connaît quelqu'un qui a été touché par une cause que soutient l'organisme	67	74	66†	63	72†	59	71†	70†
Le gouvernement vous donne un crédit d'impôt	26	44	23†	26	26	16	27†	32†
Afin de remplir vos obligations religieuses ou autres croyances	29	62	26†	27	31†	24	27	36†
Vous avez contribué à une cause à laquelle vous croyiez personnellement	88	97	87†	85	90†	84	90†	89†
Vous ressentiez de la compassion envers les gens dans le besoin	91	98	91†	89	94†	89	92†	93†
Afin de contribuer à la collectivité	82	90	81†	80	84†	82	84	80
Un membre de la famille, un ami, un voisin ou un collègue vous a demandé de faire un don	45	50	44†	43	47†	44	52†	39†

† différence significative par rapport à la catégorie de référence à p <0,05
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 8
Raisons des donateurs de ne pas avoir donné davantage, 2013

	Type de donateur			Sexe du donateur		Groupe d'âge du donateur		
	Tous les donateurs	Plus grands donateurs[1] (réf.)	Autres donateurs	Hommes (réf.)	Femmes	15 à 34 ans (réf.)	35 à 54 ans	55 ans et plus
	pourcentage							
Raisons de ne pas avoir donné davantage au cours des 12 derniers mois								
Vous étiez satisfait(e) du montant déjà donné	73	82	72†	75	71†	60	74†	83†
Vous ne pouviez pas vous permettre de faire un plus gros don	69	61	70†	63	75†	73	69†	66†
On ne vous a pas invité(e) à le faire	28	23	28†	30	25†	35	28†	21†
Vous ne saviez pas où faire des dons	13	6	13†	14	12†	21	11†	8†
Il était difficile de trouver une cause qui valait la peine d'être appuyée	12	8	12†	15	9†	14	10†	11
Vous avez donné du temps plutôt que de l'argent	32	37	32†	31	34†	36	32†	30†
Vous trouviez que vous aviez déjà donné suffisamment d'argent directement aux gens, par vous-même, sans avoir à passer par un organisme	39	34	39†	40	38	26	39†	50†
Vous croyiez que le crédit d'impôt pour les dons ne vous a pas encouragé(e) à donner davantage	16	15	17	18	15†	13	17†	19†
Vous ne croyiez pas qu'on utiliserait efficacement votre argent	29	32	29	32	26†	23	29†	34†
Est-ce parce que cet organisme...								
a dépensé trop d'argent pour ses activités de financement?	46	60	45†	46	46	40	43	53†
n'a pas d'impact sur la cause ou la collectivité qu'il souhaite aider?	39	44	38	39	39	38	40	39
n'a pas été en mesure de vous expliquer où et comment vos dons seront dépensés?	61	61	61	62	59	72	63†	52†
Vous n'avez pas aimé la manière dont on vous a demandé de contribuer	29	38	28†	31	26†	24	29†	32†
Qu'est-ce que vous n'avez pas aimé dans la façon dont la sollicitation a été faite?								
Le moment de la journée où l'on a fait la sollicitation	14	12E	15	15	14	15E	16	13
Le nombre de sollicitations	23	22	23	21	25	18	24†	26†
Le ton qu'on a utilisé pour vous solliciter (p. ex. impoli ou trop insistant)	45	41	46	47	43	57	45†	37†
Les multiples sollicitations faites par le même organisme	23	21	23	23	23	20	23	25

E à utiliser avec prudence
† différence significative par rapport à la catégorie de référence à p <0,05
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau 9
Façons dont les donateurs s'informent à propos des organismes auxquels ils effectuent des dons, 2013

	Type de donateur			Groupe d'âge du donateur		
	Total donateurs	Plus grands donateurs[1] (réf.)	Autres donateurs	15 à 34 ans (réf.)	35 à 54 ans	55 ans et plus
	pourcentage					
Lorsque vous envisagez de faire des dons à un organisme de bienfaisance pour lequel vous n'avez pas fait de dons par le passé, cherchez-vous à vous renseigner sur cet organisme avant de donner?						
Oui	53	65	51†	60	53†	46†
Non	39	26	41†	36	40†	41†
Ne s'applique pas	8	10	8	4	6†	13†
Comment vous y prenez-vous pour trouver cette information?						
Lit de la documentation imprimée provenant de l'organisme (p. ex. une brochure, un rapport annuel ou les états financiers)	12	19	12†	6	11†	21†
Communique avec l'organisme (p. ex. par téléphone, en personne) ou consulte le site Internet de l'organisme	56	60	56	63	58†	47†
Vérifie sur le site Internet de l'Agence de revenu du Canada (ARC) si l'organisme y est enregistré	10	12	10	10	10	11†
Pose des questions aux gens de son entourage (p. ex. des membres de la famille, des amis ou des collègues)	25	30	24†	16	25†	36†
Connaissance des mécanismes de surveillance des organismes de bienfaisance						
Sait comment vérifier si un organisme de bienfaisance est enregistré	36	54	34†	28	38†	42†
Connaît des organismes qui surveillent la façon dont les organismes de bienfaisance au Canada utilisent les dons qu'ils ont reçus	18	29	17†	13	19†	21†

† différence significative par rapport à la catégorie de référence à p <0,05
1. Les plus grands donateurs sont définis comme étant le décile (10 %) des personnes ayant effectué les dons les plus importants au cours de l'année.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.

Tableau A.1
Dons de nourriture, de biens matériels et legs inscrits à un testament, 2013

	Dons de nourriture		Dons de biens matériels		Legs inscrits à un testament[1]	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
	pourcentage					
Total	53	66†	70	82†	2	3
15 à 34 ans (réf.)	45	59†	59	79†	2E	2E
35 à 54 ans	61*	74*†	77*	86*†	2E	3*†
55 ans et plus	55*	64†	76*	81†	4*	4*

* valeur significativement différente de l'estimation pour la catégorie de référence (p<0,05)
† différence significative par rapport aux hommes à p <0,05
1. Comprend les dons à un organisme de bienfaisance ou sans but lucratif par le biais d'un leg inscrit à un testament ou tout autre instrument de planification financière tel un produit d'assurance.
Source : Statistique Canada, Enquête sociale générale sur le don, le bénévolat et la participation de 2013.