



©Freepik - Ranspixel

Collecte en face à face

De l'oxygène pour les associations

Une solution face à l'érosion des dons aux associations? La collecte de rue, qui touche un public plus jeune et fidélisé par prélèvement automatique

En 2018, le montant des dons a reculé en moyenne de 4,2 % dans un contexte de bouleversements fiscaux. Pour relancer la générosité des Français, la collecte de rue semble être un bon outil. Ce mode de levée de fonds

permet de toucher un public plus diversifié que les donateurs traditionnels et de les recruter en prélèvement automatique, ce qui assure une plus grande fidélité. Il est plus aisé d'expliquer à quoi va servir le don lors

d'un échange en face-à-face. Les jeunes générations sont particulièrement réceptives à ce contact direct qui leur permet d'échanger sur les missions de l'association ou de la fondation qui les démarche.

JESSICA BERTHEREAU

L'année 2018 aura été particulièrement compliquée pour les associations et les fondations faisant appel à la générosité du public: le montant des dons a reculé en moyenne de 4,2 % par rapport à l'année précédente, selon le baromètre publié début avril par France Générosités. C'est une "baisse significative" qui vient interrompre une "progression constante" des dons depuis 2013, indique ce syndicat professionnel qui représente une centaine d'associations et de fondations faisant appel aux générosités. La principale cause de cette chute est l'instabilité fiscale. "L'année 2018 a bousculé notre écosystème fiscal, très stable depuis plusieurs années: hausse de la CSG pour les retraités, transformation de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) en impôt sur la fortune immobilière (IFI) et enfin l'arrivée du

prélèvement à la source", rappelle France Générosités. Comme le souligne le syndicat, derrière cette baisse globale de plus de 4 % se cache une grande diversité de situations entre les organisations. Ainsi, la Fondation de France a enregistré une stabilité des dons entre 2017 et 2018

Derrière cette baisse globale de plus de 4 % liée à l'instabilité fiscale se cache une grande diversité de situations entre les organisations

(hors dons exceptionnels) et même une progression de 10 % entre 2016 et l'année dernière. "2018 est une année en demi-teinte car même si les dons ont chuté dans le secteur, nous avons pu observer un très fort dynamisme de l'engagement: par exemple, nous avons

créé plus de fondations abritées en 2018 qu'en 2017", souligne Axelle Davezac, sa directrice générale. "Il est indéniable que la fiscalité a eu un impact sur les dons des particuliers, mais il faut rester optimiste car la générosité continue de se développer sous d'autres formes", poursuit-elle.

Diversification des donateurs

Certaines organisations ont même bénéficié d'une progression des dons l'an dernier. C'est le cas de Greenpeace France. "Nous n'avons pas été touchés par la crise de la générosité en 2018 pour plusieurs raisons, analyse Marie-Eve Lhuillier, directrice de la collecte de la branche française de ce mouvement de défense de l'environnement et de lutte contre le réchauffement climatique. D'une part, les associations de défense de l'environnement ou de la cause animale sont parmi celles qui ont le mieux résisté l'année dernière. D'autre part, nos adhérents ont un profil très diversifié et n'ont pas

tous été concernés par les réformes fiscales de 2018." Cette diversification provient principalement de la collecte en face-à-face, par laquelle Greenpeace France recrute un tiers de ses donateurs. "Grâce à la collecte de rue, nous nous adressons à un public assez représentatif de la population en France: la pyramide des âges de l'ensemble de la population et celle de nos adhérents sont très similaires", souligne Marie-Eve Lhuillier.

Dans un secteur qui repose lourdement sur les plus de 50 ans (50 % des donateurs), Greenpeace France dépend donc moins des donateurs les plus âgés que d'autres associations ou fondations. Or ce sont justement ces donateurs qui ont été le plus impactés par les réformes fiscales, qu'il s'agisse des seniors aisés avec le changement de l'ISF en IFI ou des retraités avec la hausse de la CSG. Selon le baromètre France générosités ISF/IFI réalisé en juillet 2018 sur un panel de 31 fondations, le

montant des dons reçus dans le cadre de l'IFI en 2018 s'affichait en recul de 54 % par rapport aux dons ISF de 2017. Et l'an dernier, les associations et les fondations



"Il est indéniable que la fiscalité a eu un impact sur les dons des particuliers, mais il faut rester optimiste car la générosité continue de se développer sous d'autres formes." Axelle Davezac, Fondation de France.

ont reçu “de nombreux courriers de donateurs retraités déclarant devoir suspendre leurs dons pour des raisons financières”, rapporte France Générosités.

Fidélisation grâce au prélèvement automatique

“Un des problèmes majeurs de la collecte grand public en France est

que la moyenne d'âge des donateurs est élevée. La collecte en face à face permet de recruter des donateurs qui sont traditionnellement moins impliqués en matière de générosité, à savoir les trentenaires”, explique Jean-Paul Kogan-Recoing, qui a mis en place le premier programme de collecte de fonds en face à face en France, en 1998 chez Greenpeace, avant de fonder

ONG Conseil en 2004. “Ce type de collecte permet à la fois de trouver des donateurs et de les fidéliser car ils contribuent par prélèvement automatique”, ajoute le président d'ONG Conseil. “La majorité de nos adhérents nous soutient par prélèvement automatique car c'est le mode de soutien privilégié lors de la collecte de rue, souligne Marie-Eve Lhuillier. Cela occasionne une

grande fidélité de nos adhérents.” C'est notamment pour cette raison que la SPA, première association française de protection animale, s'est lancée dans la collecte de rue en 2016. “Recruter des donateurs en prélèvement automatique nous permet de sécuriser nos ressources sur le long terme et de construire certains projets dans la durée”, explique Géraldine Barral, directrice de la communication et du marketing de la

SPA. Depuis 2016, la SPA mène ainsi 5 à 6 campagnes par an et la collecte de rue représente aujourd'hui 3 % de ses ressources. D'autres raisons ont gouverné ce choix : “il nous paraissait important d'explorer de nouveaux leviers de collecte et d'aller directement à la rencontre de donateurs potentiels pour les sensibiliser à la cause animale, leur exposer nos missions et discuter avec eux des objections qu'ils pourraient avoir”, ajoute Géraldine Barral.

Qui sont les recruteurs de donateurs ?

“Les profils sont très variés : avec ou sans diplôme, étudiants, artistes, mais aussi des gens qui font une parenthèse dans leur vie professionnelle”

Recruter des donateurs est à la fois difficile et valorisant, explique Jean-Paul Kogan-Recoing, président d'ONG Conseil, qui a mené depuis 15 ans des campagnes de levée de fonds en face-à-face pour une quarantaine d'associations. “Ce n'est pas évident d'aller proposer à des gens que l'on ne connaît pas de soutenir une organisation et de rester debout toute

la journée dans la rue, quelle que soit la météo. Mais c'est un travail qui a du sens car il permet de contribuer à développer la collecte pour de grandes causes”, détaille Jean-Paul Kogan-Recoing.

Les candidats qui postulent au métier de recruteur de donateurs chez ONG Conseil ont, pour la grande majorité, entre 18 et 26 ans. “Les profils sont très variés : avec ou sans diplôme, étudiants, artistes, mais aussi des gens qui font une parenthèse dans leur vie professionnelle”, énumère Jean-Paul Kogan-Recoing. ONG Conseil, qui représente plus de 60 % de la collecte réalisée en face-à-face, emploie 250 équivalents temps plein en France, dont une soixantaine en CDI.

Avant d'être envoyés sur le terrain, les recruteurs sont formés pendant deux jours. “On a établi une charte qui impose quelques règles de base comme

l'authenticité du discours, l'absence de mensonge, de tentative de culpabilisation ou d'agressivité, l'honnêteté de dire 'je ne sais pas' quand on ne connaît pas une information, le respect, le non-jugement et la non-discrimination”, indique Jean-Paul Kogan-Recoing.

Si la plupart des organisations ont recours à des prestataires tels que ONG Conseil pour mettre en œuvre leur programme de collecte en face à face, cette activité peut aussi être gérée en interne pour tout ou partie. C'est le cas chez Greenpeace France. “Nous avons toujours développé ce programme en interne avec nos propres équipes, explique la directrice de la collecte Marie-Eve Lhuillier. Nous avons de la chance d'avoir un taux de fidélité important sur ces emplois, des gens qui reviennent chaque année même si le travail est difficile.” ■

“Avant d'être une façon de collecter des fonds, c'est un moyen de présenter l'association au grand public, de parler de ses actions et de les défendre”



“La collecte en face à face permet de recruter des donateurs qui sont traditionnellement moins impliqués en matière de générosité, : les trentenaires” Jean-Paul Kogan-Recoing, ONG Conseil.



Salon MBA

Samedi 18 mai
Marriott Paris Rive G (14eme)

Rencontrez les meilleures écoles One-to-One* :

HEC, ESSEC, ESCP EUROPE, EDHEC, ECOLE DES PONTS, POLYTECHNIQUE, EM LYON, KELLOGG-WHU, IE, HULT, IESEG...

Gagnez un voyage sur le campus international de votre choix !



Réservez vite votre place sur www.accessmba.com

*en face à face



“Quand le dialogue s’établit, le face-à-face est beaucoup plus puissant que n’importe quel publi-postage.”
Marie-Eve Lhuillier, Greenpeace France.

Outil de communication

En effet, la collecte de rue est aussi un levier de communication. “Avant d’être une façon de collecter des fonds, c’est un moyen de présenter l’association au grand public, de parler de ses actions et de les défendre”, souligne ainsi Marie-Eve Lhuillier chez Greenpeace France. Quand le dialogue s’établit, le face-à-face est beaucoup plus puissant que n’importe quel publi-postage: on est dans un échange, on peut répondre aux questions

précises qui nous sont adressées.” Pour appuyer ses recruteurs de donateurs, Greenpeace France est en train de déployer des tablettes numériques. “Cela va notamment nous permettre de montrer des images de nos actions et de nos campagnes”, explique Marie-Eve Lhuillier.

Les jeunes sont particulièrement réceptifs à ce contact direct qui leur permet de poser des questions et d’échanger sur les missions de l’association ou de la fondation qui les démarche. C’est pourquoi ce mode de levée de fonds est particulièrement effectif auprès des jeunes générations. “La collecte de rue permet d’avoir un contact plus humain et de rajeunir notre cible”, indique ainsi Géraldine Barral. Selon Jean-Paul Kogan-Recoing, ce type de collecte gagnerait à être

développé davantage. “La collecte en face à face coûte cher, car ce sont des équipes salariées qui la mènent, mais son potentiel est très important, y compris pour les petites associations, assure-t-il. Sur les dix dernières années, on observe

une forte corrélation entre les associations qui ont le plus développé leur collecte privée et celles qui ont le plus eu recours à la collecte de rue.” ■

La Fondation de France fête ses 50 ans

La Fondation de France est le premier réseau de philanthropie en France, avec 490 000 donateurs actifs et 850 fondations abritées

la société au sens large. Au cours de ces 50 dernières années, la philanthropie et la générosité se sont énormément développées en France: c’est ce que symbolise cet anniversaire.” Cette fondation est aujourd’hui le premier réseau de philanthropie en France, avec 490 000 donateurs actifs, 857 fondations abritées (soit les deux tiers des fondations sous égide) et un réseau de près de 600 experts bénévoles. Elle soutient environ 10 000 projets chaque année dans tous les domaines de l’intérêt général à travers ses programmes d’actions (une trentaine répartis en cinq grands champs d’intervention) et via l’accompagnement des fondations qu’elle abrite. Au fil de ses 50 années d’existence, la Fondation de France a appris à travailler aussi bien dans l’urgence que sur le long terme, et souhaite encore développer ses capacités d’adaptation et de réponse rapide.

“Aujourd’hui, les crises et les difficultés s’enchaînent. Nous avons donc un devoir de réagir de plus en plus rapidement et par conséquent d’adapter nos réponses et nos modes de fonctionnement”, souligne Axelle Davezac. La directrice générale de la Fondation de France identifie un deuxième enjeu clé pour l’avenir: “la nature des difficultés sociales et sociétales auxquelles nous devons faire face nécessite de définir précisément notre échelle d’action. Les réponses doivent parfois être apportées au niveau local plutôt que national. Nous avons donc l’ambition de renforcer notre programme ‘Dynamiques territoriales’ lancé en 2011.” Pour mieux couvrir le territoire, la Fondation de France dispose déjà de six fondations régionales. Cette année anniversaire est rythmée par plusieurs événements, dont des concerts, des débats et un concours pour les jeunes porteurs de projets. ■

Chiffres clés

En 2018, la baisse des dons a été plus forte au premier semestre (-6,5 %) qu’au cours du deuxième semestre (-2,6 %). Les donateurs se sont surtout mobilisés au dernier trimestre 2018 puisque 41 % des dons ont été reçus sur les mois d’octobre, novembre et décembre.

Source: France Générosités

Voyez votre avenir en rose



Retrouvez chaque trimestre notre supplément Grandes Ecoles, parce que la formation continue tout au long de la vie

Le nouvel Economiste.fr