



# LE PASSAGE DE LA PHILANTHROPIE



institut Mallet

OCTOBRE 2019



# Table des matières

Mise en contexte .....	3
Faits saillants .....	4
Les différentes formes de dons .....	6
La forme de don la plus fréquente.....	6
Les dons philanthropiques (toutes formes confondues).....	7
Les différences entre les diverses formes de dons.....	8
Pour les divers sous-groupes de donateurs.....	9
Qui sont les passeurs de philanthropie?.....	10
Quand s’effectue le passage?.....	12
Qu’est-ce qui déclenche le passage? .....	14
Conclusion .....	16

## **Auteurs**

Christophe Leduc

## **Pour citer ce document :**

Leduc, C. (2019). Le passage de la philanthropie. Québec, Institut Mallet p. 2-18

ISBN (PDF) 978-2-924921-01-2

Dépôt légal - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2019

Dépôt légal - Bibliothèque et Archives Canada, 2019





## Mise en contexte

---

Partenaire du Rendez-Vous Québec Philanthrope 2019, dont le thème était « *Célébrer le Passage de la philanthropie* », l'Institut Mallet a effectué un sondage sur le sujet. Il s'agissait de concrétiser le concept de legs de la philanthropie en tentant de comprendre quand et par qui s'effectuait son apprentissage. Ce fascicule fait état d'une série de constats sur le sujet. Il met notamment en lumière que la philanthropie, en tant que valeur, se passe de proche en proche, particulièrement au sein du premier cercle familial et auprès des relations de longue durée. Ce sont, en effet, les parents qui ont été identifiés comme principaux passeurs de la valeur philanthropie.

Il nous a également permis de comprendre que si le passage de la valeur philanthropie s'effectuait le plus souvent durant le plus jeune âge, les événements arrivant tout au long de la vie constituaient des déclencheurs du don de soi. Ces passages de la vie, heureux ou malheureux, agissent comme catalyseurs qui font prendre conscience de l'étendue des besoins et déclenchent le passage de l'intention à l'action de donner. Ces passages de la vie influencent également le type de don fait (argent, biens, temps ou expertise), au même titre que la situation sociodémographique.

Le sondage a été réalisé par la firme Léger Marketing en mai 2019, par Internet (Omniweb), auprès d'un échantillon représentatif de 1007 Québécois, âgés de 18 ans ou plus et pouvant s'exprimer en français. L'échantillon a été tiré aléatoirement à partir du panel d'internautes Léger, soit un panel représentatif de la population. À titre comparatif, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).



*Note : La forme masculine utilisée désigne aussi bien les femmes que les hommes. Elle n'est utilisée qu'à seule fin d'alléger le texte et d'en faciliter la compréhension.*





## Faits saillants

---


- 2 répondants du sondage sur 3 (66%) ont effectué un don (toutes formes confondues) au cours des 3 dernières années;
- 71% des donateurs l'ont fait en argent, sinon ils ont donné surtout des biens (33%), du temps (28%) et de l'expertise (6%);
- Un peu plus de la moitié des donateurs ont appris l'importance de donner durant leur jeune âge (52%);
- Une majorité de donateurs ont appris l'importance de donner auprès de leurs parents (62%);
- La philanthropie en tant que valeur se transmet donc majoritairement par les parents et la famille proche, au cours des jeunes années d'un individu;
- Certaines périodes sensibilisent aussi à l'importance de donner : par exemple, l'atteinte d'une certaine aisance financière (22%) ou avoir été confronté directement ou indirectement à une maladie, une catastrophe ou une période difficile (21%);
- 39% des donateurs ont identifié « l'étendue des besoins » comme déclencheur principal du don;
- Certains événements de la vie, heureux ou malheureux, sont des déclencheurs du don : « une expérience ou un passage de vie difficile » (26%), « un enfant ou un parent malade » (18%) ou « un événement heureux et marquant » (12%);
- Le passage de la philanthropie peut se faire de plusieurs manières, à différents âges, mais requiert d'avoir été éduqué et/ou confronté à des événements marquants de la vie qui font prendre conscience de l'étendue des besoins et/ou agissent comme déclencheur du passage de l'intention à l'action de donner.



Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).




**66 %** des répondants ont fait au moins un don dans les 3 dernières années.


**71 %** des donateurs font leurs dons en argent.  Sinon ils donnent surtout :


des biens : **33%** 

du temps : **28%** 

de l'expertise : **6%** 

**52 %** Un peu plus de la moitié des donateurs ont appris l'importance de donner dès leur jeune âge. 

**62 %** Une majorité de donateurs ont appris l'importance de donner auprès de leurs parents. 

**39 %** Pour 39%, c'est la conscience de l'étendue des besoins qui a incité au don. 

...

Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).





# Les différentes formes de dons



## LA FORME DE DON LA PLUS FRÉQUENTE

Parmi les répondants qui disent avoir fait au moins un don au cours des trois dernières années, 7 d'entre eux sur 10 (**71%**) ont fait des dons d'argent, 3 sur 10 (**33%**) des dons de biens, un peu moins (**28%**) des dons de temps et enfin **6%** des dons d'expertise. Les répondants ayant fait plus d'un choix, le total des pourcentages excède 100%.

Ces données sur le don d'argent et de temps sont conformes à ce que révèle la totalité des sondages (notamment celui mené par l'Institut Mallet, en 2015). Si les proportions peuvent varier, les dons d'argent sont toujours plus élevés que les autres formes.

On en retient qu'il serait généralement plus facile de donner de l'argent. La sollicitation pour de l'argent semble mieux organisée et plus fréquente, alors que le don de temps (bénévolat) suppose une disponibilité qui semble moins présente pour les familles monoparentales et pour ceux et celles qui travaillent à temps plein tout en assumant des charges domestiques, sans oublier les familles avec de jeunes enfants. Il faut aussi ajouter que la sollicitation pour le bénévolat est plus complexe, plus exigeante de la part des organismes qui accueillent.

Le don d'expertise a ses propres spécificités : il peut être exercé par des gestionnaires, dirigeants et professionnels de manière plus ponctuelle. Ce qui peut expliquer que 10% des donateurs d'expertise soient titulaires d'un diplôme universitaire. Enfin, il faut aussi reconnaître que le don d'expertise, qui est beaucoup plus limité et moins reconnu, relève aussi du bénévolat, mais il ajoute une dimension supplémentaire dans la mesure où il fournit des services et des conseils plus spécialisés. Il est également plus récent, notamment dans sa forme organisée.



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*



### Sous-groupes les plus nombreux à faire des dons :



#### d'argent

Les 55 ans et plus (**76%**)  
Les répondants qui vivent sans enfant mineur (**73%**)



#### de temps

Les 25 à 34 ans (**40%**)  
Les répondants non-francophones (**40%**)  
Les détenteurs d'un diplôme universitaire (**37%**)



#### de biens

Les non-francophones (**49%**)  
Les répondants qui vivent avec enfant mineur (**43%**)  
Les 35-44 ans (**41%**)



#### d'expertise

Les non-francophones (**14%**)  
Les 25 à 34 ans (**13%**)  
Les détenteurs d'un diplôme universitaire (**10%**)



### LES DONNS PHILANTHROPIQUES (TOUTES FORMES CONFONDUES)

Parmi les 66% de donateurs, les sous-groupes les plus nombreux sont :

- **Les revenus élevés** : 79% pour les revenus annuels entre 80 000\$ et 90 000\$;
- **Les plus âgés** : 73% pour les 65 ans et plus;
- **Les plus scolarisés** : 73% pour les détenteurs de diplôme universitaire.

Ainsi se dégage un portrait de donateur plutôt âgé, bien éduqué et scolarisé, ayant atteint une certaine aisance financière et débarrassé des plus grandes contraintes d'argent. Ce qui ne constitue pas un profil exhaustif de tous les donateurs, mais le plus commun parmi les répondants.



Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).





## LES DIFFÉRENCES ENTRE LES DIVERSES FORMES DE DONS

**Parmi les donateurs qui ont fait des dons d'argent**, les sous-groupes les plus nombreux parmi ces derniers sont :

- Les donateurs de 55 ans et plus;
- Les donateurs qui vivent sans enfant mineur.

Ces résultats recourent en partie le portrait type mentionné plus haut, ce qui est d'une certaine manière logique, puisque les donateurs d'argent étaient les plus nombreux.

**Parmi les 33% de donateurs de biens**, les sous-groupes les plus nombreux à le faire sont :

- Les non-francophones : 49% comparativement à la moyenne de 33% de ceux qui donnent des biens;
- Les donateurs qui vivent avec des enfants mineurs : 43%;
- Les 35 à 44 ans : 41%;
- Les femmes : 38%.

**Parmi les 28% de donateurs de temps**, les sous-groupes les plus nombreux sont :

- Les 25 à 34 ans : 40%;
- Les donateurs non-francophones : 40%;
- Les détenteurs d'un diplôme universitaire : 37%.

**Parmi les 6% de donateurs d'expertise**, les sous-groupes les plus nombreux sont :

- Les non-francophones : 14%;
- Les 25 à 34 ans : 13%;
- Les détenteurs d'un diplôme universitaire : 10%.

En résumé pour chacun des types de dons :

**Pour le don de temps et d'expertise**, une situation semble bien s'imposer, celle d'une proportion beaucoup plus importante que la moyenne des donateurs pour ces types de dons de la part des **non-francophones, de la classe des 25 à 34 ans et des détenteurs d'un diplôme universitaire.**



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*







Cette tendance n'est pas présente **pour le don d'argent** où ce sont **les 55 ans et plus** et **ceux qui vivent sans enfant mineur** qui arrivent en tête des donateurs.

**Pour les dons de biens**, les **non-francophones** sont beaucoup plus nombreux que la moyenne (une différence de 16 points au-dessus de la moyenne qui s'expliquerait, a priori, par une différence de culture et de tradition). Les **personnes vivant avec des enfants mineurs** ont plus d'occasions de donner des biens qui ne leur sont plus utiles (par exemple : les patins de l'hiver passé, devenus trop petits).

Il en est ainsi également des **donateurs âgés de 35 à 44 ans** (8 points de pourcentage au-dessus de la moyenne, ce qui est en cohérence avec le fait d'avoir des enfants à cet âge). Enfin, **les femmes** donnent le plus de biens.



#### POUR LES DIVERS SOUS-GROUPES DE DONATEURS

- **Les non-francophones** sont, toutes proportions gardées, plus nombreux que la moyenne des donateurs à faire des dons de biens (16 points de pourcentage au-dessus de la moyenne) et à faire des dons de temps (12 points de pourcentage de plus).
- Les donateurs **par catégorie d'âge** (cette catégorie laisse voir que les diverses tranches d'âge peuvent être significatives pour certains types de dons).
  - Les 55 ans et plus donnent de l'argent;
  - Les 35 à 44 ans donnent des biens;
  - Les 25 à 34 ans donnent :
    - du temps;
    - de l'expertise.
- **Les donateurs qui détiennent un diplôme universitaire** :
  - Donnent plus d'expertise;
  - Donnent plus de temps.
- **Les donateurs avec enfant mineur** donnent plus de biens (10 points de pourcentage de plus que la moyenne de la catégorie).



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*





## Qui sont les passeurs de philanthropie?

**62%**

Les donateurs ont principalement appris l'importance de donner de leurs parents

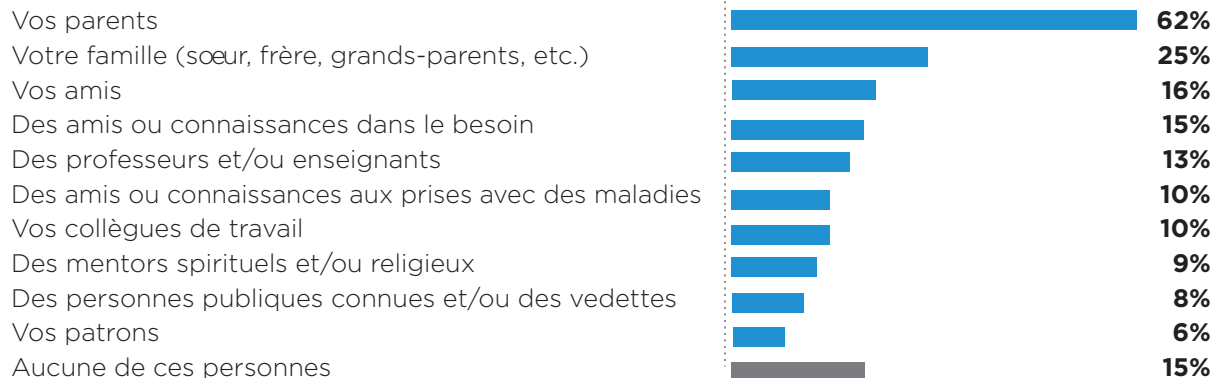


**81%**

La proportion de donateurs ayant appris l'importance de donner de leurs parents est plus élevée chez les 18-24 ans



### Plus spécifiquement :



**62 % des donateurs ont déclaré avoir appris l'importance de donner de leurs parents.** D'ailleurs, la proportion la plus élevée des donateurs ayant donné cette réponse se situe dans la tranche d'âge de 18-24 ans (81%). Ce qui démontre la prépondérance de l'influence des parents dans le passage de la valeur philanthropie. En effet, avant 25 ans, un individu n'a généralement pas encore eu l'occasion



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*





de rencontrer beaucoup d'autres personnes pouvant lui transmettre l'importance de donner, ni ne s'est généralement confronté aux situations lui faisant prendre conscience de l'étendue des besoins. L'enseignement parental prend alors encore une place majeure dans la façon d'appréhender le monde et la vie.

Outre les parents, ce sont les **membres de la famille** (frères et sœurs, grands-parents, etc.) qui ont été identifiés comme passeurs (25%). Les **amis et les amis dans le besoin** ont été identifiés dans une proportion moindre (16% et 15%). **Le premier cercle familial constitue donc le creuset privilégié de l'apprentissage de la philanthropie. Les relations de longue durée sont celles qui influencent le plus le passage de cette valeur.**

Il est intéressant de noter que les leaders spirituels ou religieux ne sont identifiés comme passeurs de l'importance de donner que par 9% des donateurs alors que les pratiquants font partie des groupes donnant le plus au pays, comme le démontrait le rapport « 30 ans de don au Canada » d'Imagine Canada<sup>1</sup>.

De même, les personnes publiques connues ou les vedettes ne sont identifiées que par 8% des donateurs comme ayant transmis l'importance de donner. Pourtant, les vedettes sont souvent choisies comme image ou porte-parole d'une campagne, ou pour une cause. Ainsi, on peut supposer que ces personnes ont une influence sur le geste du don pour une cause philanthropique particulière, en aidant à la prise de conscience des besoins, mais elles sont moins perçues comme passeurs de la valeur en général.

Enfin, les patrons arrivent en dernière position des réponses choisies avec seulement 6%. Pourtant la multiplication des politiques de responsabilité sociale d'entreprises incite de plus en plus d'employés à s'engager et à donner à la collectivité. Mais, ces entreprises engagées soutiennent souvent des causes spécifiques et en lien avec leurs valeurs corporatives. Là encore, le patron n'est pas spontanément identifié comme le passeur de philanthropie le plus important, même s'il influence ou inspire et fournit des occasions de donner.



<sup>1</sup> Lasby, D., & Barr, C. (2018). « 30 ans de don au Canada. Les habitudes de don des Canadiens : qui sont les donateurs, comment procèdent-ils et quelles sont les raisons qui les incitent à donner? ». Fondation Rideau Hall et Imagine Canada



Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).





## Quand s'effectue le passage?

52%

Un peu plus de la moitié des **donateurs** ont appris l'importance de donner dès leur jeune âge.



59%

Cette proportion est significativement plus élevée chez les femmes (**59%**) et les détenteurs de diplômes universitaires (**58%**).



**Un peu plus de la moitié (52%) des donateurs ont déclaré avoir appris l'importance de donner dès leur jeune âge.** Cette réponse est tout à fait cohérente avec le fait que les parents soient identifiés comme passeurs principaux de philanthropie. Leur influence est prépondérante en la matière. D'ailleurs, bon nombre de philanthropes expliquent avoir été inspirés par leurs parents en matière de générosité.

Les autres réponses font apparaître que si la valeur philanthropie se transmet principalement durant la jeunesse, **d'autres moments de la vie (heureux ou malheureux) agissent comme catalyseurs qui font prendre conscience de l'étendue des besoins** dans la société ou la communauté et constituent d'autres formes de passages à la philanthropie, non comme valeur, mais donnant l'occasion de concrétiser la valeur apprise et l'intention de donner.

Ainsi, des **moments heureux** comme **l'atteinte d'une certaine aisance financière** (21%) **ou l'arrivée d'enfants** (18%) sont des moments importants pour la sensibilisation à l'action philanthropique. Ils donnent, en fait, la conscience d'être, d'une certaine manière, « choyé par la vie » et qu'il est important



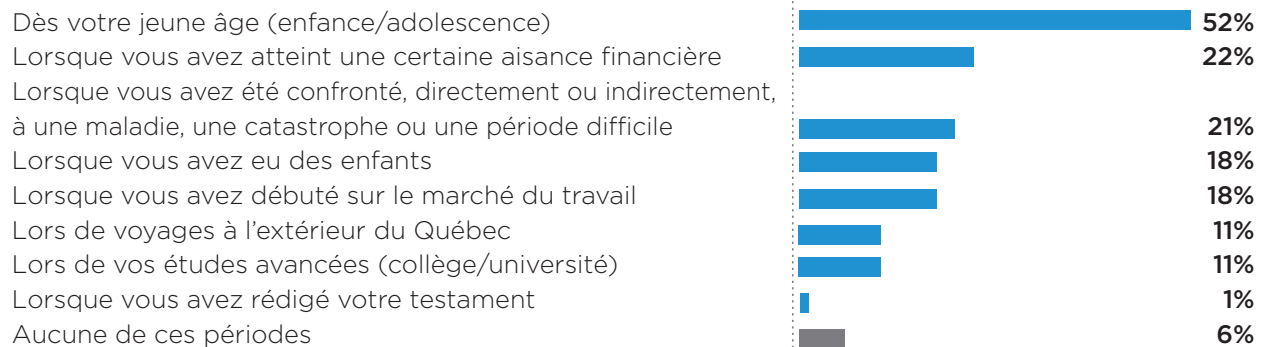
*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*





de redonner à sa communauté. Cette nécessité de rendre est d'ailleurs souvent le fond du discours des parents dans le passage de la valeur philanthropie : la conscience d'être chanceux et la responsabilité vis-à-vis de la communauté.

Différents par leur nature, les **évènements malheureux ont aussi une grande influence sur le passage** : 21% des donateurs ont identifié « lorsque vous avez été confronté, directement ou indirectement, à une maladie, une catastrophe ou une période difficile » comme moment décisif dans la prise de conscience de l'importance de donner. L'expérimentation directe du besoin permet une prise de conscience qui incite à donner, comme nous l'avait d'ailleurs déjà démontré notre sondage réalisé en 2015.



Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).





## Qu'est-ce qui déclenche le passage?

Comme nous l'expliquions plus avant, c'est **la prise de conscience de l'étendue des besoins qui est le principal déclencheur du don de soi**. Cette raison a d'ailleurs été privilégiée par 39% des donateurs comme premier déclencheur. Cette donnée ramène aux différents passages liés aux différents événements (heureux ou non) vécus au cours de la vie qui constituent des passages.

En analysant les types de dons et les sous-groupes de donateurs, on s'aperçoit que les personnes vivant avec des enfants mineurs sont 43% à donner des biens, alors que celles vivant sans enfants mineurs sont 73% à donner de l'argent. Ce qui est logique : les enfants grandissent vite, mais pas leurs vêtements. Ainsi, le don des chaussures trop petites à un organisme devient presque évident. Les personnes vivant sans enfants ont, quant à elles, beaucoup moins d'objets ou de vêtements qui ne leur servent plus.

Aussi, comme nous l'avons vu, pour 18% des donateurs, le fait d'avoir un enfant est un déclencheur de la prise de conscience de l'étendue des besoins et donc du don. Cet événement change la perspective d'un individu et le connecte au monde extérieur, à l'avenir. Nous avons noté que dans le sous-groupe donnant « la culpabilité ou le désir de se donner bonne conscience », 23% des répondants vivaient avec des enfants. C'est le signe d'une préoccupation qui s'est manifestée vis-à-vis du futur des enfants et de la société dans laquelle ils vivent et vivront, de l'évolution du regard qu'un individu porte sur le monde.

Les personnes les plus âgées de la société ont également leurs spécificités quant aux différents passages. Par exemple, le sous-groupe des donateurs de 55 ans et plus a donné, pour 26% d'entre eux, « un enfant, un ami ou un parent malade » comme principal déclencheur. Il est évident qu'après 55 ans, la maladie apparaît malheureusement plus fréquemment. Un individu de ces tranches d'âge a bien sûr plus de risques d'être confronté à ce genre d'événement directement ou non.

Un donateur de 65 ans et plus sur deux (50%) a donné « l'étendue des besoins » comme premier déclencheur. Les années d'expérience et de vie amènent évidemment à être confronté à tous les éléments déclencheurs, à l'expérimentation de la détresse d'autrui, à être influencé par un philanthrope et à être confronté à la maladie. Bref, les opportunités de passage ont été plus nombreuses. Ce sont autant d'occasions de prendre conscience de l'étendue des besoins. C'est aussi le moment de la vie où l'on



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*





est généralement plus à l'aise financièrement, où les contraintes financières (hypothèque, enfants, etc.) sont derrière et où on a le plus de temps libre (donc à donner).

Pour 23% des donateurs entre 18 et 24 ans, c'est « un événement heureux et marquant » qui a déclenché le don. Là encore, au regard des données analysées précédemment, c'est logique. En effet, c'est l'âge de la première indépendance, du premier travail, souvent de la rencontre du conjoint et l'âge où l'on commence à avoir des enfants. Autant d'événements de la vie qui ont été identifiés comme propices à la prise de conscience des besoins et au passage au don philanthropique.

**Ces différentes données démontrent la grande influence des événements de la vie sur le geste philanthropique.**

**39 %**

Pour 39% des donateurs, le premier déclencheur est l'étendue des besoins. Différents passages (expériences) de la vie sont propices au passage à la philanthropie, qu'ils soient heureux ou malheureux.

**Les raisons suivantes sont plus souvent données par certains sous-groupes :**



**La culpabilité ou le désir de se donner bonne conscience :**

- Les 18-24 ans (**35%**);
- Les répondants qui vivent avec des enfants (**23%**).

**Un enfant, un ami ou un parent malade :**

- Les 55 ans et plus (**26%**);
- Les femmes (**21%**).

**Un événement heureux et marquant :**

- Les 18-34 ans (**23%**).

**L'étendue des besoins :**

- Les 65 ans et plus (**50%**);
- Les femmes (**46%**).



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*





## Conclusion

---

L'analyse des données de ce sondage nous a permis de mettre en évidence plusieurs constats intéressants sur le passage de la philanthropie.

D'abord, il n'existe pas un seul passage de la philanthropie, mais plusieurs passages, selon l'âge et les moments de la vie.

Le premier passage se fait principalement durant la jeunesse par les parents ou les proches. Il s'agit en fait de l'apprentissage de la valeur philanthropie, de la compassion, de la responsabilité de donner en retour à sa communauté.

D'autres passages s'effectuent au gré des événements marquants de la vie, heureux ou malheureux, et ce, quel que soit l'âge. Ces moments de vie font prendre conscience de l'étendue des besoins et/ou servent de déclencheurs à l'action de donner. Ils peuvent parfois faire passer d'une forme de don à l'autre.

Il apparaît que si l'on pense souvent au don comme un coup de cœur soudain pour une cause, il semble résulter en fait d'un processus intérieur bien plus profond et complexe, qui fait appel au cœur, mais aussi à la conscience des autres et aux valeurs ancrées en soi.



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*







## L'APPRENTISSAGE

Comme toute valeur, la philanthropie se transmet principalement par l'éducation durant la jeunesse. Les parents ont logiquement le plus grand rôle à jouer dans ce passage. Encore faut-il qu'ils y soient sensibilisés. C'est-à-dire que seuls les parents philanthropes transmettent cette valeur, qui reste donc dans les mêmes cercles de personnes déjà sensibilisées et engagées. Mais, pour qu'elle se propage et se diffuse à la population qui ne donne pas encore, ne devrait-elle pas se transmettre aux enfants dans d'autres contextes (comme l'école primaire, les clubs sportifs, etc.) afin d'atteindre les milieux les moins sensibilisés ? Pourrait-on changer le paradigme pour faire des enfants des passeurs de philanthropie aux parents, comme ils sont devenus en quelques années les passeurs de la conscience et des bonnes habitudes écologiques dans les foyers ?

Il semble impératif que l'écosystème philanthropique innove en la matière afin d'appuyer les parents et les familles dans le passage de la valeur philanthropie, sous peine de voir stagner la proportion de personnes qui donnent.



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*





## DIFFÉRENTS PASSAGES AU COURS DE LA VIE

Les différents passages de la vie évoqués plus avant sont cruciaux dans le cheminement philanthropique d'une personne. Il apparaît que ce sont des moments de sensibilité et d'ouverture aux besoins des autres, tout comme des moments d'un regard différent sur sa propre vie (pour différentes raisons). Il sont donc à privilégier pour recruter les donateurs (quelle que soit la forme de don visée) et mettre leur philanthropie intérieure en mouvement. Chacun de ces passages devrait donc être regardé avec attention par les acteurs philanthropiques qui sollicitent des dons et de l'engagement, afin d'en comprendre les mécanismes et d'en tirer des stratégies efficaces de recrutement. Il s'agit sans doute de l'une des avenues à emprunter pour faire augmenter le don de soi et l'engagement au sein de la société.



*Note : Pour rappel, un échantillon probabiliste de même taille (n=1007) aurait une marge d'erreur maximale de +/- 3,09%, et ce, dans un intervalle de confiance de 95% (19 fois sur 20).*



A stylized graphic of two human figures, represented by circles for heads and vertical bars for bodies, with their arms raised and hands meeting in the center. This graphic is set against a light blue circular background.

« Pour accroître la  
solidarité et l'engagement »



institut Mallet

945, rue des Soeurs-de-la-Charité, Québec (Québec) G1R 1H8  
T. 418 914-2691 • [institutmallet.org](http://institutmallet.org)