



## Non, la générosité des Français n'a pas disparu ! La progression de la collecte en face-à-face le prouve chaque jour !

- Mercredi 30 janvier 2019 -

ONG Conseil, leader historique de la collecte de fonds en face-à-face en France, signe en 2018 son plus fort volume d'activité en 10 ans avec **une augmentation de la productivité de ses programmes de collecte de 7,8% et une revalorisation massive des salaires de ses collaborateurs terrain de 11,37% en 3 ans !**

Malgré un contexte social et fiscal incertain et les cris d'alarme de certains responsables syndicaux ou associatifs souvent issus de grands groupes de communication présents dans le secteur caritatif et aux intérêts financiers potentiellement divergents avec le développement du canal face-à-face, la progression du volume de cette collecte, dite de rue, prouve qu'un nouveau rapport à la générosité s'installe durablement dans la mentalité hexagonale notamment auprès des 25-35 ans donnant ainsi de l'avenir et de la pérennité aux ressources du secteur associatif.

En effet, la régression de certains canaux de collecte traditionnels suite à la mise en place du référentiel européen RGPD, la disparition d'une générosité « fiscalement motivée » (ISF), le rajeunissement de l'âge moyen des donateurs et la défiance ambiante envers la chose publique et l'intérêt général obligent les acteurs de la générosité à repenser leur rapport aux donateurs pour conserver leur niveau de dotations privées.

Quoi donc de plus normal que de constater sans le taire le succès d'un canal centré sur le dialogue entre deux personnes de manière franche, directe et naturelle ! Cette collecte s'est dotée d'une charte de déontologie, celle de l'**AMRAC** (Autorité Mixte de Régulation des Acteurs de la Collecte de fonds en face-à-face) créée en 2018 pour réunir ONG et opérateurs de levée de fonds en face-à-face autour d'un label de bonnes pratiques afin d'en développer tout le potentiel dans une logique en rupture avec l'entre-soi et les corporatismes du secteur.

La collecte de fonds en face-à-face représente en effet un retour aux sources de la relation avec les donateurs en ce qu'elle consiste simplement à livrer aux passants un discours authentique, sensible et documenté laissant ensuite le libre arbitre à chacun de guider sa générosité. Elle replace le donateur au centre du jeu en évitant de le réduire à une simple cible « marketing ».

En France, **ONG Conseil a déjà collecté plus de 800M€ pour 40 associations depuis 2004 et les chiffres publiés ce jour encouragent encore plus nos équipes à poursuivre leurs efforts et à permettre ainsi à toutes les causes de trouver les fonds nécessaires à leur défense.**

**"Le face-à-face est une promesse, celle de redonner au donateur le pouvoir de choisir et aux projets associatifs de grandir" rappelle Jean-Paul Kogan-Recoing, président fondateur d'ONG Conseil France.**

Consciente de la responsabilité qui lui incombe au regard de la collecte qu'elle déploie pour le secteur depuis 15 ans avec 1,5 Millions de donateurs recrutés à son actif, ONG Conseil, entreprise libérale non inféodée aux discours moralisateurs et aux labels se revendiquant d'une économie dite « sociale et solidaire », établit chaque année en toute liberté cet équilibre économique entre le développement des ressources au profit de ses associations clientes et la valorisation des ressources humaines y ayant contribué. C'est dans cet esprit que le succès de notre développement (+26% de volume d'activité entre 2015 et 2018) et donc de celui de la collecte, s'est régulièrement traduit par des revalorisations salariales successives venant saluer l'effort de tous nos collaborateurs terrain (+11,37% sur la même période).

**Contact presse :**

**Aurélie Duval**

Responsable communication

**Tél :** 06 69 01 28 84

**Email :** [adual@ongconseil.com](mailto:adual@ongconseil.com)

**Jean-Paul Kogan-Recoing**

Président d'ONG Conseil

**Tél:** 06 82 68 32 53

**Email :** [jpkoganrecoing@ongconseil.com](mailto:jpkoganrecoing@ongconseil.com)