

ÉTAT DES LIEUX DE LA GÉNÉROSITÉ DES FRANÇAIS

ANTOINE VACCARO*

La révolution philanthropique, en France, est en marche dans un secteur désormais mûre grâce à un cadre législatif optimisé depuis 2003, à la création de nouveaux véhicules philanthropiques et à l'arrivée de nouveaux acteurs.

Avec une croissance linéaire des dons manuels (4 % à 6 % par an) depuis une dizaine d'années (hors événements exceptionnels) et la transformation de 20 % des donateurs réguliers en prélèvements automatiques, des relais de croissance puissants apparaissent clairement :

- démographie favorable à la générosité ;
- convergences des nouvelles technologies ;
- développement des « générosités embarquées »¹ ;
- et avènement d'une philanthropie de grands donateurs.

Ces tendances lourdes constituent de réelles potentialités pour le développement du secteur philanthropique.

ÉTAT DES LIEUX DE LA GÉNÉROSITÉ DES FRANÇAIS

Origine et montant des fonds

On estimait à environ 5 Md€ en 2009 les dons des Français. Les particuliers contribuant pour deux tiers à ce montant, les entreprises apportant le tiers restant. Ces données sont peu évolutives ces dernières années.

*Président, Centre d'étude et de recherche sur la philanthropie (CerPhi).

Il s'agit d'estimations résultant de dires d'experts, appuyés sur des sondages ou des études réalisés sur les donateurs et les associations et les fondations qui reçoivent les dons. Aucun agrégat comptable ou dispositif de gestion ne permet d'avoir une vision exhaustive de la philanthropie en France.

Pour les particuliers

En 2010, près de 5,33 millions de foyers fiscaux ont déclaré, à l'administration fiscale pour 2009, 1,88 Md€ de dons, soit un don moyen annuel par foyer de 354 euros. Mais ces chiffres ne reflètent pas toute la réalité : différentes enquêtes établissent à 20 % le nombre des donateurs qui ne déclareraient pas leurs dons à l'administration fiscale. Le baromètre de la générosité de France générosités² indique que 53 % des Français déclarent avoir déjà réalisé au moins un don.

Le montant des dons déclarés dans le cadre de l'impôt de solidarité sur la fortune a été de 100 M€ en 2010.

On estime généralement entre 500 M€ et 600 M€ le montant annuel des legs reçus par les organismes d'intérêt général. Ce montant peut varier de façon importante d'une année sur l'autre en raison de l'importance de certains legs.

Pour les entreprises

Les montants déclarés à l'administration fiscale se situent autour de 600 M€. Alors que l'enquête commanditée par l'Admical³ évaluait, en 2010, ce montant à 2 Md€ (moins 20 % en deux ans). Cet écart pose la question de la réalité de la mesure de cet agrégat.

Profils des donateurs et tendances d'évolution des dons

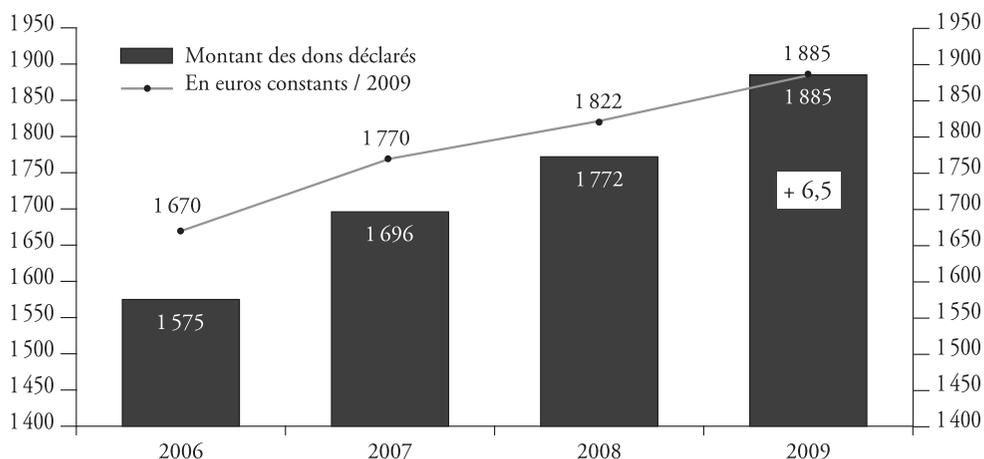
Évolution globale

Depuis 2000, on observe une croissance linéaire du montant des dons déclarés, à l'exception des pics liés à certaines actualités humanitaires très médiatisées (comme en 2004-2005 le tsunami sud-asiatique). Ce montant a doublé en neuf ans et son évolution, hors « effet tsunami », reflète celle de l'inflation.

Graphique 1

Évolution des montants des dons déclarés, 2006-2010

(en M€)



Sources : Direction générale des finances publiques (DGFiP) ; traitement CerPhi.

Le nombre de foyers fiscaux donateurs n'a augmenté que très faiblement (+ 800 000 foyers en neuf ans) et la croissance actuelle de cet indicateur est très faible, voire nulle. En revanche, le montant du don moyen par foyer fiscal donateur a augmenté régulièrement et de façon importante, selon une courbe différente de celle de l'inflation : + 100 euros en neuf ans, soit + 39 %.

La croissance observée est donc portée par l'augmentation du montant des dons moyens : les mêmes donateurs donnent davantage, mais leur nombre stagne.

Profils des donateurs

Leurs profils n'évoluent pas plus que leur nombre depuis de nombreuses années. Ce sont, pour la grande majorité d'entre eux, des personnes assez âgées, aisées et éduquées. Malgré leurs efforts et l'intérêt porté par les jeunes générations à ce qui relève de la solidarité (on le verra aux chapitres suivants), les organismes qui font appel à la générosité du public ne sont pas encore parvenus aujourd'hui à rajeunir leur cible.

Pour exemple, les données de la Direction générale des finances publiques (DGFiP), largement confirmées par les organismes eux-mêmes, montrent que :

- 87 % des dons déclarés sont réalisés par des foyers qui déclarent plus de 15 000 euros de revenu imposable (parmi lesquels 27 % sont réalisés par ceux qui déclarent plus de 45 000 euros) ;
- 85 % des dons sont réalisés par des foyers dont le chef de famille a plus

de quarante ans (parmi lesquels 51 % sont réalisés par ceux qui ont plus de soixante ans).

Répartition des fonds collectés et tendances

Le financement privé des associations et des fondations en France va en très grande partie à cinq secteurs, et ce, de manière assez stable : santé et recherche médicale ; action sociale laïque ; action sociale culturelle ; aide au tiers-monde ; environnement, protection animale. Il va également, mais de manière anecdotique, vers la culture et la protection du patrimoine.

Si le secteur associatif de loi 1901 revendique près de 1,1 million d'associations, les élus du financement privé ne représentent qu'un nombre infiniment plus faible. Les quelque 5 Md€ donnés en 2009 par les Français bénéficient à quelques centaines d'organisations.

Cent associations « accaparent » près de 80 % de la générosité des Français. Dans le cas du secteur « recherche et santé », dix organisations recueillent près de 90 % du financement collecté. Quant à l'aide au tiers-monde, ce sont vingt associations qui monopolisent 80 % des fonds donnés.

À l'intérieur même des secteurs ainsi découpés, les flux de générosité varient en fonction des époques entre les thèmes et les causes soutenus.

Ainsi, selon les époques, un type de thèmes est plus attractif qu'un autre. Nous avons pu constater, par exemple, qu'entre 1970 et 1975, les appels à la générosité au profit des personnes âgées venaient bien en tête de tous les thèmes proposés aux Français. Cela peut s'expliquer par la découverte, au début des années 1970, de la situation précaire dans laquelle se débattaient des milliers de « vieux » isolés, victimes de l'urbanisation et de l'exode rural, sans réelle politique de prise en charge et d'accompagnement par les Pouvoirs publics.

Après que l'État a pris le relais des initiatives privées, la « bulle » de générosité qui s'est créée à l'occasion de la mobilisation pour les aînés s'est déplacée au profit des associations de handicapés. De 1975 à 1980, la tendance était au soutien des personnes handicapées (physiques essentiellement), et ce, en raison de l'effet désastreux de l'accroissement du trafic automobile et de ses conséquences sur l'augmentation des accidents de la route (18 000 morts en 1972). La conscience que chacun d'entre nous peut, du jour au lendemain, voir sa vie bouleversée par un accident de la circulation a poussé un grand nombre de donateurs à soutenir des actions de réinsertion des personnes handicapées, et ce, dans divers domaines comme l'habitat, l'aménagement urbain... Des domaines, ici aussi, laissés en friche par les Pouvoirs publics.

Entre 1980 et 1985, on assiste à la montée en puissance des causes tiers-mondistes avec la multiplication d'ONG et d'initiatives de toutes sortes : concerts de rock, enregistrements de disques pour l'Éthiopie...

La seconde partie des années 1980 a vu le retour vers les causes franco-

françaises et notamment le soutien aux associations travaillant auprès des plus démunis. Ce sera la naissance des Restos du cœur et le retour de l'abbé Pierre sur le devant de la scène.

Le début des années 1990 n'aura pas vu émerger de causes dominantes. Que ce soit la lutte contre le sida, l'environnement, toutes ces nouvelles « causes » n'ont pas supplanté les classiques. Aujourd'hui, on peut considérer qu'aucune cause ne domine le paysage caritatif français.

Depuis les années 1990, l'ensemble de ces causes se trouvent régulièrement soutenues au rythme des sollicitations des organisations qui portent ces combats.

Mais pendant ces quarante ans, un fil rouge aura parcouru tous ces thèmes : l'aide à la recherche médicale, qui n'aura pas perdu de son attractivité tout au long de ces années. De la lutte contre le cancer aux maladies du cœur et des vaisseaux jusqu'à la myopathie, les Français n'auront pas lésiné sur les moyens donnés aux chercheurs.

Ainsi se dessine une carte de la générosité par secteurs de la philanthropie qui permet de connaître les priorités choisies par les Français en un instant donné et au cours du temps.

En dehors de ces grands secteurs, le reste de l'activité associative est totalement assujéti aux financements de l'État et des collectivités.

De grands items ont longtemps été absents de ce classement comme l'enseignement. Même si la rubrique « éducation et recherche » est fortement dotée, elle doit beaucoup plus au volet recherche qu'à l'éducation. En revanche, la loi de 2007 pour l'autonomie des universités ouvre de nouvelles potentialités pour ce secteur.

NOUVELLES TENDANCES DU MARCHÉ

L'émergence de nouvelles tendances du marché peut s'aborder sous plusieurs angles, à savoir par l'émergence de nouvelles causes, de nouveaux acteurs, de nouveaux vecteurs de collecte. Nous aborderons ces différents aspects dans le chapitre ci-dessous et commençons justement par le financement de l'enseignement supérieur.

Éducation

Le système éducatif français est fortement étatisé et repose principalement sur un financement par l'impôt.

La tradition française, celle de l'école de Jules Ferry, fait une place mineure à l'enseignement privé et, par conséquent, au financement privé.

La loi n° 2007-1199 du 10 août 2007 relative aux libertés et aux

responsabilités des universités (dite « loi LRU », initialement intitulée « loi portant sur l'organisation de la nouvelle université » et communément appelée « loi d'autonomie des universités ») permet, désormais par le biais de la création de fondations d'université ou partenariales, d'accéder au financement privé.

Une réelle dynamique s'est engagée avec la création d'une vingtaine de ces fondations s'ajoutant aux associations d'anciens élèves des grandes écoles. Elles visent un objectif de 500 M€ de collecte en cinq ans auprès des entreprises et des particuliers. Si cet objectif est atteint, il représentera une part conséquente de la générosité des Français⁴.

Recherche médicale et scientifique

Le secteur de la recherche médicale et scientifique est déjà fortement doté par les particuliers et les entreprises françaises et il devrait encore accentuer son attraction grâce au dispositif des fondations de coopération scientifique.

Une « fondation de coopération scientifique » est une personne morale de droit privé, à but non lucratif, soumise aux règles relatives aux fondations reconnues d'utilité publique, dans les conditions fixées notamment par la loi n° 87-571 du 23 juillet 1987 sur le développement du mécénat, sous réserve des dispositions des articles L. 344-16 du Code de la recherche.

Le pacte pour la recherche a établi la possibilité pour la communauté scientifique de créer, avec l'aide financière de l'État, des réseaux thématiques de recherche avancée (RTRA) pour conduire des projets d'excellence scientifique. Pour chaque nouveau RTRA, une fondation de coopération scientifique est créée.

Créer un RTRA consiste, sur le plan juridique, à créer une fondation. Grâce à un *matching* entre des fonds d'État et des fonds privés (l'État doublant la dotation constituée grâce à des fonds privés) et lui donnant la capacité de collecter ensuite des fonds privés pour leur fonctionnement.

Vingt-cinq fondations sont actuellement en activité. Une nouvelle concurrence qui pourrait prélever sur le système de générosité français de 150 M€ à 200 M€ en cinq ans.

Aide internationale

L'aide internationale tient une place plus marquée dans le système philanthropique français, en valeur relative, que dans le secteur philanthropique américain, souvent cité en exemple.

Née d'une longue tradition coloniale, la générosité des Français vers le tiers-monde a connu une nouvelle ère avec l'émergence des *French doctors*. Ce mouvement, lancé par les médecins français, issu de la grande lignée des

Schweitzer, Calmette et relayé plus récemment par Bernard Kouchner, a donné au public français le goût de l'aide internationale.

Cette place estimable a d'ailleurs attiré l'attention d'ONG anglo-saxonnes qui ont souhaité s'implanter en France pour collecter. Cette implantation, réalisée par certains sans respect des bonnes pratiques, a suffisamment été remarquable pour attirer l'attention des médias et de la justice française⁵.

Avec près de 15 % du financement général du secteur, l'aide au tiers-monde garde un niveau honorable et est principalement « dopée » par les urgences humanitaires.

En effet, en dehors de l'impact de ces crises qui « dopent » les ressources des ONG de solidarité internationale, ce secteur connaît une stabilité, voire un tassement de ses ressources privées, depuis une dizaine d'années.

Cependant, il se dessine une sorte de « loi de générosité » qui énonce qu'il survient, tous les cinq ans, un événement plus mobilisateur que le précédent qui engendre un nouveau record de générosité. Arménie, Roumanie, Rwanda, Kosovo, Sud-Est asiatique (tsunami), Haïti et les catastrophes humaines ou naturelles qui se sont abattues sur ces pays ont déclenché des élans de générosité à chaque fois plus exceptionnels.

Un autre facteur, en dehors des urgences, a permis la stabilisation des ressources nettes des ONG de solidarité internationale, comme nous le verrons plus loin : la généralisation du prélèvement automatique.

Sanitaire, social, exclusion et pauvreté

Le secteur sanitaire et social est, traditionnellement, un véritable poids lourd de la générosité privée.

Selon différentes études (CerPhi, Fondation de France), sa part avoisine les 30 % des dons effectués par les Français, et sans doute encore plus si l'on y ajoute l'œuvre sociale des églises de toutes confessions.

Les questions de santé et de recherche médicale ont toujours concerné les Français, comme nous avons pu l'évoquer ci-avant.

Mais la crise économique et sociale à laquelle est confrontée la France depuis plus de trente ans, avec l'aggravation du chômage et de la précarité, a donné au secteur social une croissance de ses ressources privées toujours plus forte.

Une certaine désaffection de la cause tiers-mondiste (hors urgence) s'est faite en France au profit, si l'on peut l'écrire ainsi, du quart-monde.

Avec plus de 30 %, ce transfert constitue la grande évolution des années 1990 dans le secteur philanthropique français.

L'aggravation de l'endettement de l'État, des collectivités locales et territoriales et du système de protection sociale (sécurité sociale, retraite...) aboutit à une réduction des financements publics aux associations et aux fondations. Cette réduction des subventions pousse de plus en plus d'acteurs philanthropiques

à se substituer à la puissance publique et, en conséquence, à solliciter encore plus les donateurs privés.

L'apparition d'un nouveau véhicule philanthropique, le fonds de dotation, peut constituer le dispositif permettant à toutes sortes d'acteurs privés, publics et parapublics (à l'exception des ministères) de faire appel à la générosité privée.

Ce dispositif peut permettre, par exemple, à des collectivités de solliciter les dons de leurs administrés pour prendre en charge des sujets d'intérêt général au niveau local.

Avec près de 600 fonds de dotation déjà créés et même si 30 d'entre eux représentent 95 % des dotations et des ressources, le succès de cet instrument risque de faire peu à peu basculer les financements privés des associations et des fondations vers des causes domestiques au détriment des sujets internationaux, à l'instar de la philanthropie américaine.

À voir, pour illustration, le cas du fonds de dotation créé par des administrés de la ville de Loche pour restaurer une salle de spectacle⁶.

Environnement et protection de la faune et de la flore

Malgré la présence de grands représentants internationaux de la cause environnementale, comme Greenpeace, WWF, Fondation Cousteau, Fondation Nicolas Hulot..., la France est restée très en retard quant au financement privé de ce secteur.

Si la puissance de ces associations dans les pays anglo-saxons fait des envieux, force est de constater qu'elles ne parviennent pas à faire une percée sur le « marché » français.

Cependant, l'accélération du débat sur le réchauffement climatique, le batage fait autour du protocole de Kyoto, le Grenelle de l'environnement et la mobilisation de plus en plus forte des entreprises et des consommateurs font émerger ce secteur comme l'un des domaines majeurs de mobilisation future de la générosité privée.

LES TECHNIQUES DE MOBILISATION DE LA GÉNÉROSITÉ DES PARTICULIERS

Le financement privé du secteur associatif en France repose sur la trilogie du don. Celle-ci met en œuvre trois phases logiques qui constituent l'économie du don : la prospection de donateurs, leur fidélisation et l'obtention d'un legs.

Il existe bien entendu de nombreuses techniques permettant de collecter des

fonds. Toutes ont, à leur niveau, un intérêt en fonction des caractéristiques de l'association, de la cause, de la cible visée. Elles peuvent coexister entre elles et créer des synergies positives. Elles ont évolué au fil du temps.

Depuis les quêtes, en fort recul, revisitées par le *street fundraising* que nous aborderons plus loin, les tombolas, les loteries, les lotos – dont l'ancêtre, la Loterie nationale dédiée aux associations d'anciens combattants (Gueules cassées), a permis de mobiliser des sommes considérables – jusqu'à la télévision et les grands médias qui ont ouvert la voie à la générosité moderne et permis l'avènement et la généralisation du *mailing*.

Introduit dans les années 1970, principal support de collecte jusque dans les années 1990, c'est encore le plus utilisé et le plus efficace des moyens actuels de collecte de fonds. Il est un élément clé du marketing direct dont la rentabilité a été prouvée par les organisations qui se sont engagées très tôt dans cette démarche.

Relayé à partir des années 1990 par le téléphone, il est désormais supplanté par la généralisation du prélèvement automatique obtenu par une technique qui fait écho à la quête sur la voie publique, le *street fundraising*. Cette démarche a permis de passer du don ponctuel, plus volatile, plus coûteux, à un don régulier plus stable et beaucoup plus rentable.

Désormais, une fraction significative (de 20 % à 50 %) des dons manuels de certaines associations et fondations reposent sur ce mode de paiement.

Mais toutes ces techniques ne parviennent pas à résoudre le problème du tassement tendanciel du nombre de donateurs.

En conséquence, le secteur s'organise et explore de nouvelles formes de sollicitations.

Les nouvelles méthodes de collecte de fonds

Si, comme nous l'avons vu ci-avant, les finances privées des 100 organisations qui monopolisent la philanthropie continuent de croître et de façon assez vive, c'est à des sources de financement particulier qu'elles le doivent.

Deux sources de financement déjà « anciennes » se distinguent aujourd'hui :

- les legs, dont la croissance à deux chiffres se maintient d'année en année, avec de temps à autre un legs d'exception qui fait exploser les compteurs⁷ ;
- les dons liés à tous les actes de consommation et/ou d'épargne. L'essor d'un modèle de consommation éthico-responsable fait la part belle aux produits partagés.

Mais de nouvelles formes de financements et de vecteurs émergent et laissent espérer des relais de croissance importants :

- le retour du jeu comme source de financement des causes caritatives. La récente libéralisation des jeux en ligne en France et les expériences néerlandaises et britanniques montrent le potentiel de cette source de financement. À manier

avec précaution néanmoins, ce qui explique la frilosité des organisations à adopter ce mode de collecte ;

- le microdon et toutes les formes d'arrondis. Le potentiel dans ce domaine est considérable à la condition que les intermédiaires (banques, opérateurs de téléphonie...) l'acceptent ;

- les NTIC (nouvelles technologies de l'information et des communications) comme nouveaux vecteurs : sms, applications smartphones, réseaux sociaux, à condition d'inventer, bien sûr, «la vie qui va avec», pour des profils de donateurs assez différents du donateur traditionnel. L'efficacité d'une association passe par l'impact qu'elle a sur le public et les médias ; elle passe également par la maîtrise des outils de communication modernes.

Les nouvelles technologies de l'information

Quand bien même la collecte de fonds sur Internet n'en est encore qu'aux balbutiements en France, nous devons, dans le prolongement de l'expérience américaine (qui constitue l'avant-garde), souligner combien cette dernière regorge d'espairs et d'opportunités. Il n'en demeure pas moins que le public donateur traditionnel, âgé, est encore très loin de maîtriser ce type d'outils et il semble très improbable qu'il en vienne à déclencher, à court terme, ses paiements à telle ou telle cause après s'être connecté sur le Web.

Au-delà du prélèvement automatique

La décennie qui vient de s'écouler a très largement permis de faire le plein des prélèvements automatiques pour les principales organisations qui trustent le marché (1 million de donateurs sur 6 millions de donateurs ont choisi ce mode de paiement). De ce fait, la conquête des nouveaux prélèvements automatiques devient assez laborieuse, que ce soit par *street fundraising*, télémarketing, *mailing*...

Mais de nouveaux médias restent à explorer tels que le *house fundraising*, la collecte en réunion et la collecte en porte à porte qui se développent également, notamment aux États-Unis, avec une rencontre des donateurs à leur domicile.

Les grands donateurs

Au cours de la dernière décennie, la question du financement par les grands donateurs est devenue centrale. Cependant, il ne semble pas que la grammaire utilisée dans les pays anglo-saxons soit totalement transposable. Le rapport à l'argent est sans doute très différent en France par rapport à ces pays, le grand donateur français préfère la discrétion à une trop grande visibilité de sa générosité.

Néanmoins, des stratégies de recherche de grands dons sont mises en œuvre dans les associations par écrémage des fichiers, en travaillant de manière plus personnalisée les segments de donateurs les plus généreux. Ici, comme ailleurs, la règle des 20 % de donateurs qui font les 80 % de la masse des dons existe aussi.

Il faut citer ici l'expérience de la Fondation de France qui grâce à une politique fiduciaire très sophistiquée a su attirer vers elle de grandes fortunes, intéressées à créer en son sein des fondations abritées.

Les fortunes qui se sont constituées grâce à la financiarisation des affaires n'ont rien de commun avec celles du passé. Les effets de la mondialisation aidant, l'augmentation, dans les pays riches, d'une population vieillissante, principale détentrice des patrimoines, fait la part belle à l'actionnaire et au rentier.

Cependant, le problème auquel est confrontée notre société de plus en plus inégalitaire est plus que jamais celui de l'extrême pauvreté cohabitant avec des patrimoines considérables, dans un monde globalisé où plus rien ne peut être caché.

La dernière initiative de Bill Gates et de Warren Buffett, *the giving pledge*, (appel, par ces deux personnalités, aux 400 milliardaires de la planète afin qu'ils donnent la moitié de leur fortune à des causes d'intérêt général) est l'avant-garde d'un mouvement plus vaste. Cette ébullition est déjà perceptible car se profilent, derrière ces deux immenses fortunes, des milliers d'autres philanthropes. Pour accompagner ce mouvement, en France aussi, de nombreuses banques et sociétés financières ont ouvert des services de conseil en philanthropie au sein de leurs *family offices*.

Comme nous avons pu le voir, dans un marché de la philanthropie aujourd'hui mûre, où arrivent de nouveaux acteurs aux besoins de financement toujours plus grands, les techniques de levée de fonds habituelles arrivent à saturation. À l'exception du canal Internet qui n'a pas encore trouvé son chemin de croissance, la collecte de fonds, par leur biais, devient de plus en plus coûteuse et difficile.

Toutefois, ce marché conserve une marge de progression : seul 1 foyer fiscal sur 7 a déclaré un don à l'administration fiscale en 2010 ; le don n'est que marginal chez les moins de trente-cinq ans et les foyers à bas revenus sont très peu donateurs ; le mécénat d'entreprise est peu développé.

Les organismes qui font appel à la générosité du public ont, de ce fait, besoin de développer leur collecte sur de nouveaux fronts.

Le développement, au sein des grands organismes, de stratégies spécifiques destinées à susciter des legs ou des grands dons s'avère efficace (elles ont permis aux finances privées des 100 organisations les plus importantes en France de croître, et ce, de façon assez régulière).

Mais ils doivent aussi élargir leur base de donateurs, au-delà de la cible sursollicitée des plus de soixante ans. Il leur faut trouver et promouvoir les outils innovants qui sauront séduire par leur fond et leur forme les populations qui donnent peu ou pas, pour l'instant.

NOTES

1. Le concept est simple : greffer une opportunité de générosité sur les transactions du quotidien et permettre aux citoyens de donner quelques centimes à quelques euros sur leur facture, leur ticket de caisse, leur salaire... Voir le site : <http://microdon.blog.youphil.com/archive/2011/06/index.html>.
2. France générosités est un syndicat professionnel qui a pour objet la défense des intérêts des organismes faisant appel à la générosité du public. « Le baromètre de la générosité » est une enquête annuelle réalisée auprès de 2 000 personnes selon la méthode des quotas par Ifop pour France générosités.
3. Enquête CSA-Admical, « Le mécénat d'entreprise », 2010.
4. Burger C. (2010), « Fondations d'universités – Accélérateurs de particules », *Nouvel économiste*, 30 novembre.
5. Voir le site : www.loi1901.com/intranet/a_news/index_news.php?Id=1373.
6. Voir le site : www.lochepatrimoineetculture.fr/index.php?page=0.
7. Voir : le legs Carasso à la Fondation de France de 467 M€ reçu en octobre 2010.