



AFFséminaire



21^{ème} Séminaire francophone
de la collecte de fonds



21, 22 et 23 juin 2022

LIBÉRALITÉS : QUELLES STRATÉGIES ENVERS LES PRESCRIPTEURS

Vincent Boulanger, Fondation de France
Stéphanie Fournel, Institut Pasteur



23 juin 2022



Pour bien démarrer... de quoi parlons-nous ?

2

❖ Qui sommes-nous ?

- Vincent BOULANGER, Fondation de France, Délégué relations testateurs et notaires
- Stéphanie FOURNEL, Institut PASTEUR, Développement des legs et relation avec les testateurs



Pour bien démarrer... de quoi parlons-nous ?

❖ Sommaire

- Les prescripteurs, et alors ?
- Un témoignage éclairant...
- Pourquoi communiquer auprès des prescripteurs ?
- Quels prescripteurs cibler ?
- Comment les contacter ?
- Pour résumer



Les prescripteurs, et alors ?

❖ Vision d'ensemble

Source : Observatoire de la philanthropie de la Fondation de France – Panorama national des générosités – 2021

- Le legs, nouvel eldorado : un marché de 1,35 milliard d'euros, en pleine croissance depuis + 15 ans
- Et qui ne va pas s'arrêter :
 - 67 millions de français en 2025
 - Un papy boom jusqu'en 2035 : les plus de 60 ans seront 23 % de plus qu'aujourd'hui, soit 19 millions
- Mais... un marché de plus en plus convoité et concurrentiel
- 2 cibles principales à travailler :
 - les individus (donateurs, grand public, bénévoles, voire bénéficiaires de vos causes)
 - Les prescripteurs



Les prescripteurs, et alors ?

❖ Définition d'un prescripteur

- Un prescripteur est une personne qui possède, grâce à son activité, son statut social, sa notoriété, etc., une certaine légitimité pour pouvoir recommander aux consommateurs l'achat d'un produit ou d'un service
- Pour le legs, il s'agit des notaires, gestionnaires de patrimoine, ou des personnes de l'univers proche de la cause qui sont prêt à recommander votre organisme à ses clients



Précision : ces personnes ayant un devoir de réserve et neutralité, ce terme n'est pas forcément le plus adapté...



Les prescripteurs, et alors ?

❖ Nos préjugés

- Une cible difficile à travailler dans une approche marketing classique
- Des professionnels débordés et peu réceptifs
- Un ROI peu mesurable, un investissement sur un temps long
- 85% des testaments sont olographes → utilité du notaire ?

❖ Vos ressentis et questions, vos besoins ?

- Ex : « Le Congrès des Notaires me déprime... »
- Votes et échanges

❖ Notre objectif : Vous montrer comment être présent, à moindre coût !



Un témoignage éclairant...

❖ **Témoignage de Maître Pierre Lemée Notaire à Pont L'Evêque**

- Est-ce que les collaborateurs de votre étude gèrent des dossiers de succession en faveur d'OSBL ? Est-ce de plus en plus fréquent ?
- Quelle est votre perception des OSBL et quelle est la perception de vos consœurs et confrères ?
- Quelles sont les attentes des structures vis-à-vis des notaires ?



❖ **Témoignage de Madame Croisine Martin-Roland Directrice de la Philanthropie Chez Société Générale**

- Comment décririez-vous les relations de travail entre le secteur bancaire et les OSBL ?
- Quelles sont les attentes des banques vis-à-vis des OSBL ?



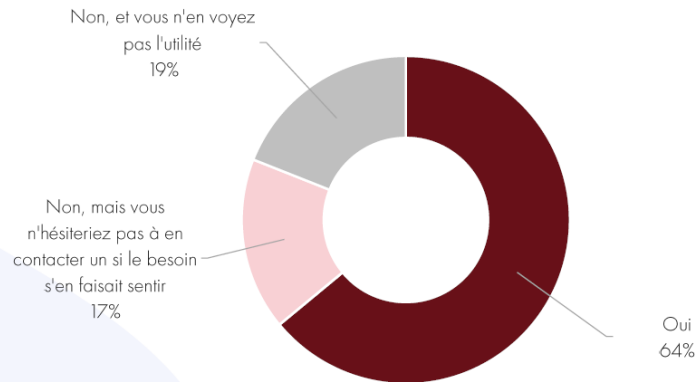
Pourquoi communiquer auprès des prescripteurs ?

Étude sur les libéralités et les intentions des Français – Novembre 2020

Près des deux tiers des seniors disposent d'un notaire

Disposez-vous d'un notaire auquel vous avez déjà eu recours lors de vos démarches juridiques (achat ou vente d'un bien immobilier, contrat de mariage, donation, testament...)?

Base totale, n = 6000



#ColloqueFG @generosites



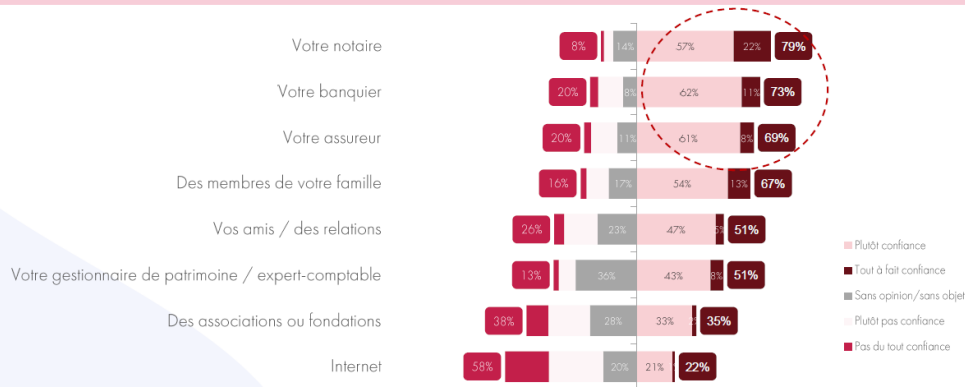
Pourquoi communiquer auprès des prescripteurs ?

Étude sur les libéralités et les intentions des Français – Novembre 2020

Le notaire comme tiers de confiance...

Quelle confiance avez-vous dans les informations en matière d'assurance-vie qui vous sont transmises par les personnes et institutions suivantes ?

Base : détenteurs d'assurance ou futurs détenteurs, n = 3587



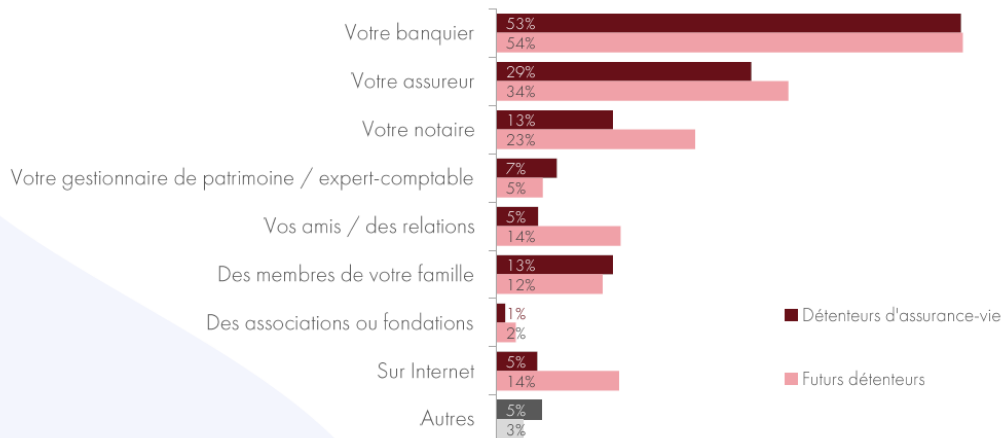
#ColloqueFG @generosites



Le notaire comme source d'information privilégiée

Auprès de qui vous êtes-vous informé / avez-vous l'intention de vous informer lors du choix du ou des contrats d'assurance-vie auxquels vous avez souscrit / lorsque vous souscrirez ce ou ces contrats ?

Base : détenteurs d'assurance ou futurs détenteurs n = 3587





Pourquoi communiquer auprès des prescripteurs ?

11

❖ Faire connaître les spécificités de la structure et son champ d'action

- Enjeu de connaissance, de notoriété
- Compétence des équipes, professionnalisation

❖ Plutôt que d'être prescrit, il s'agit surtout d'éviter d'être déconseillé

- Devoir de neutralité du prescripteur
- Lié à la personne, son vécu, son histoire, ses *apriori*, sa formation, ses expériences avec un OSBL



Pourquoi communiquer auprès des prescripteurs ?

12

❖ Prévenir les erreurs de rédaction et veiller à être bien identifié

- Manque de légataire universel
- OSBL mal défini

❖ Eviter des affectations ou des charges inapplicables ou pouvant rendre le legs déficitaire

- Expliquer ce que l'OSBL peut accepter ou non
- Les inciter à nous contacter pour sécuriser le projet



Quels prescripteurs cibler ?

❖ Notaires

- 16 823 notaires et 6 723 offices → contacter la bonne personne dans une étude !
- Testament (charges, affectation, legs net de frais et droits)
- Don sur succession
- Donation immobilière

❖ Gestionnaires de patrimoine et *family office*

- + 3 000 conseillers en gestion de patrimoine, 360 000 familles conseillées pour plus 68 milliards d'encours
- Des *family office* pour les patrimoines conséquents
- Enjeu de conservation des actifs



Quels prescripteurs cibler ?

❖ Banques et assurances

- En France, 450 banques (37 000 agence) et 260 sociétés d'assurance se partagent le marché, soit environ 710 établissements
- L'AV est le placement préféré des français : 18 millions de détenteurs de contrats, 38 millions de bénéficiaires, 18,3 milliards d'euros de collecte en 2021, 6 organismes prépondérants, 1 876 milliards d'euros d'encours
- 6,5% des particuliers l'utilisent pour des dons
- 5 milliards d'euros d'AV en déshérence (loi Eckert)
- Rédaction des clauses bénéficiaires d'assurance-vie

❖ Donateurs et bénévoles

- Prospects
- Ambassadeurs et réseaux



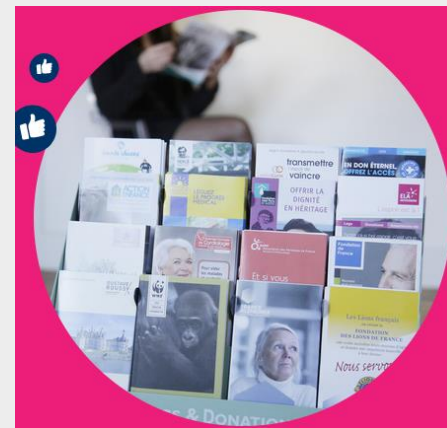
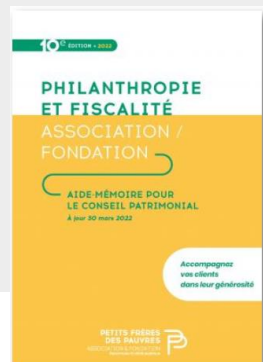
Comment les contacter ?

❖ A garder en tête avant de commencer

- Avoir conscience des attentes du prescripteur
- Comprendre sa profession, sa disponibilité, ses limites éthiques

❖ Diffusion de documents (livret, brochure...)

- Brochure dans les salles d'attentes des notaires (IDS Média)
- Brochure legs grand public
- Guides spéciaux

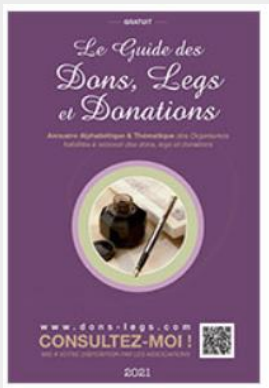




Comment les contacter ?

❖ Presse spécialisée

- Annuaire du notariat
- Guide des dons et legs
- Hors série de la Semaine juridique



Soyez présents auprès des acteurs du notariat

**L'ANNUAIRE DES NOTAIRES
et de leurs collaborateurs**

Je feuillette

Parution annuelle en Mai

Le Hors-série de la Semaine Juridique Notariale et Immobilière, la revue de référence du Notariat

- Plus de 10 000 ex diffusés aux abonnés de la revue et sur le Congrès des Notaires ;

**LEGS ET DONATIONS
Le guide des associations et fondations**

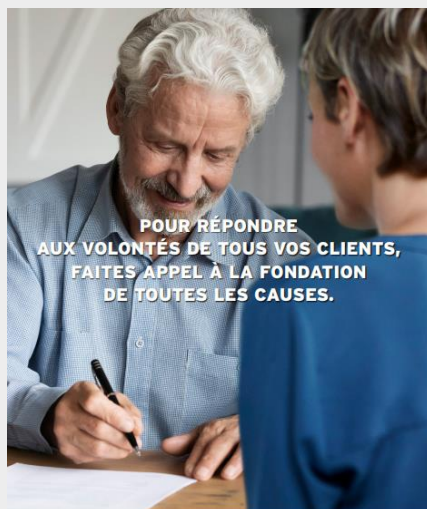
Je feuillette

Parution annuelle en octobre

Le rendez-vous annuel d'information des Associations et Fondations vers le notariat

- Hors-série de la Semaine Juridique Notariale & Immobilière, leader incontesté du notariat français. Support privilégié des associations et fondations pour communiquer vers le notariat ;

❖ Presse spécialisée : des annonces-presse adaptées aux prescripteurs



**POUR RÉPONDRE
AUX VOLONTÉS DE TOUS VOS CLIENTS,
FAITES APPEL À LA FONDATION
DE TOUTES LES CAUSES.**

NOS EXPERTS S'ENGAGENT AUPRÈS DES NOTAIRES.

Recherche médicale, précarité, enfance, environnement... La Fondation de France, premier acteur du legs philanthropique en France, met ses côtés des notaires une équipe de 25 experts juristes. Spécialisée en droit de la famille, successions familiales, épargne de droit français et de la justice française, la vocation accompagner pour mettre en place le dispositif idéal pour réaliser chaque projet de générosité.

Pour toute information ou souhait de rencontre, contactez nos délégués Relations Notaires, Margane Jégou et Vincent Boulanger au 01 80 02 3000, ou rendez-vous sur fondationdefrance.org.

Fondation
de
France

La Fondation
de toutes les causes

LEGS | DONATIONS | ASSURANCES-VIE

INSTITUT PASTEUR

VOTRE PARTENAIRE-LIBÉRALITÉS DEPUIS PLUS DE 130 ANS

Si nous méritons votre confiance, c'est pour de bonnes raisons...

Raison n°1 : Depuis plus de 130 ans, nous acceptons toutes les successions bénéficiaires, quelle que soit leur taille ou leur nature : chacune a son histoire et sa place dans notre combat contre les maladies.

Raison n°2 : Nous assurons pour nos bénéficiaires une veille juridique et sociale. Nous les conseillons pour leur éviter des complications lors des successions, et prenons tous les égards envers leurs familles.

Raison n°3 : Nos 4 juristes en droit notarial sont vos interlocuteurs dédiés et vous accompagnent d'un bout à l'autre sur chaque dossier.

Raison n°4 : Nos 4 juristes s'appuient sur des procédures validées par le Comité de la Charte et par le label ISO 9001 depuis 2011. Cette reconnaissance externe nous vaut très souvent de mener le travail dans les dossiers en cologation.

Raison n°5 : Notre longue expérience nous permet de mener les dossiers aussi rapidement que possible, quel que soit le type de libéralité.

Raison n°6 : Fondation reconnue d'utilité publique, l'Institut Pasteur est gratifié de nombreuses libéralités en raison de son exonération de droits de mutation.




Raison n°7 : Nos bénéficiaires nous demandent souvent de leur indiquer un notaire, ce qui vous permet de rencontrer de nouveaux clients. Ils vous restituent souvent fidèles pour de nouveaux actes familiaux ou une nouvelle libéralité.

Raison n°8 : Nous sommes structurés pour administrer certains des immeubles reçus : nous confions souvent la vente des autres au notaire de la succession.

Raison n°9 : Nous nous imposons notre propre charte de déontologie et nous soumettons au contrôle de nos tutelles : ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche, ministère de l'intérieur, préfecture de Paris, Cour des comptes, IGAS, Commissariat aux comptes.

Raison n°10 : Les fonds que nous recevons sont utilisés dans nos progrès laboratoires. Ils ont permis de nombreuses découvertes médicales utiles à l'humanité entière. Présent dans 32 pays, l'Institut Pasteur a reçu 10 prix Nobel de physiologie ou de médecine.

Fondation reconnue d'utilité publique
habilitée à recevoir dons et legs

Pour plus de renseignements,
contactez-nous au 01 40 61 32 03,
au 01 45 58 89 88,
ou par email à leg@pasteur.fr
www.pasteur.fr



Comment les contacter ?

❖ Présentations et interventions au cours d'événements

- Congrès des Notaires
- Patrimonia



**EN 2022, PLUS QUE JAMAIS,
CONSEILLER, PROTÉGER, VALORISER,
LE PATRIMOINE DES FRANÇAIS.**

Rendez-vous pour la 29ème édition, du 29 au 30
Septembre 2022 au Centre des Congrès de Lyon

[Demandez votre badge !](#)

**LE 118^E CONGRÈS DES NOTAIRES
DE FRANCE**

L'ingénierie notariale
Anticiper, conseiller, pacifier pour une société
harmonieuse

Marseille
Du 12 au 14 octobre 2022

[DÉCOUVRIR →](#)

2022



Comment les contacter ?

❖ Campagne spéciale B to B

- Articles spécialisés
- Podcasts



INSTITUT PASTEUR

ThinkTank de Philanthropie

PODCASTS

L'ESSENTIEL SUR LES PACTES DE FAMILLE ET LA RAAR*

Découvrez les podcasts « spécial Congrès des notaires » du Think Tank de la Philanthropie, à l'initiative de l'Institut Pasteur

LA RAAR : DÉFINITION ET MISE EN APPLICATION
Avec Maître Mazeyrie, notaire spécialiste de la fiducie philanthropique, DVML NOTAIRES et Associés

LA RAAR : AVANTAGES ET LIMITES
Avec Maître Hude, notaire spécialisé dans le conseil aux associations et congrégations, Michelez Notaires

À écouter dès maintenant sur philanthropie.pasteur.fr

*Renonciation anticipée à l'action en réduction

L'Institut Pasteur, fondation reconnue d'utilité publique, anime depuis 2010 le Think Tank de la Philanthropie. Cercle de réflexion des experts en gestion de patrimoine et philanthropie, il a vocation à sensibiliser les philanthropes, prescripteurs et acteurs de la philanthropie aux innovations de ce secteur en constante évolution.



Comment les contacter ?

❖ Par la sollicitation du réseau, qui devient ambassadeur

- Notaires bénévoles
- Réseaux personnels, clubs
- Syndicat France Générosités : Partenariat avec France Assureur et l'Institut National des Formations Notariales

❖ Coordination avec les équipes Grands donateurs et libéralités

- Contact des *family office* en lien avec le service grands donateurs
- Les juristes de votre service des legs, vos indispensables porte-paroles



Pour résumer...

❖ Une cible à travailler ?

- Oui, malgré tout !

❖ Une approche ROIste ?

- Difficilement mesurable

❖ Vos objectifs

- Transmettre une image positive
- Répondre aux besoins du prescripteurs en facilitant la prise de contact avec votre institution



La relation humaine au cœur de la stratégie prescripteur

Merci !