

L'Observatoire
Société &
Consommation

Transmission du patrimoine aux associations et fondations faisant appel à la générosité du public

5 Novembre 2020

#ColloqueFG @generosites

France
 **générosités**



Précisions méthodologiques

Les données présentées dans ce rapport sont issues d'une enquête réalisée en ligne par L'ObSoCo du 24 août au 21 septembre 2020.

L'étude a été conduite sur la base d'un échantillon de **6 000 personnes** représentatif de la population de France métropolitaine âgée de 50 ans et plus.

Afin de garantir la représentativité de l'échantillon, des quotas ont été établis sur la population globale interrogée suivant les critères suivants : sexe, âge, catégorie socioprofessionnelle, et région de résidence. Les données ont été redressées à partir de l'ensemble des critères ayant servi de quotas – de manière très légère du fait d'écarts très faibles à la structure de la sous-population ciblée sur l'ensemble des critères définis.

Structure sociodémographique de l'échantillon

	%
Genre	
Hommes	45%
Femmes	55%
Age	
50-54 ans	17%
55-59 ans	17%
60-64 ans	15%
65-69 ans	15%
70 ans et plus	37%
Catégorie socioprofessionnelle	
CSP+	9%
CSP intermédiaires	7%
CSP-	15%
Inactifs	69%
Région UDA5	
Ile-de-France	17%
Nord Ouest	23%
Nord Est	22%
Sud Ouest	12%
Sud Est	26%

	%
Taille de l'unité urbaine de résidence	
Communes rurales	19%
Unités urbaines de 2 000 à 20 000 habitants	18%
Unités urbaines de 20 000 à 100 000 habitants	16%
Unités urbaines de plus de 100 000 habitants	32%
Unité urbaine de Paris	15%
Zonage en aires urbaines	
Villes-centres des grandes métropoles	9%
Grands pôles urbains	50%
Petits et moyens pôles urbains	7%
Couronnes périurbaines	29%
Communes isolées	5%
Densité de la commune de résidence	
Communes densément peuplées	35%
Communes de densité intermédiaire	31%
Communes peu denses	30%
Communes très peu denses	4%
Niveau du diplôme le plus élevé	
Sans diplôme, CEP, brevet des collèges	10%
CAP, BEP	27%
Baccalauréat	24%
Bac + 2 à + 3	26%
Bac + 4 à + 5	13%

Sommaire

- #1 Les Seniors, l'héritage et l'assurance vie
- #2 Le Potentiel de transmission
- #3 La Prise de décision
- #4 Les Motivations
- #5 Les Freins et les leviers à la transmission
- #6 Conclusion

Les seniors, l'héritage & l'assurance vie

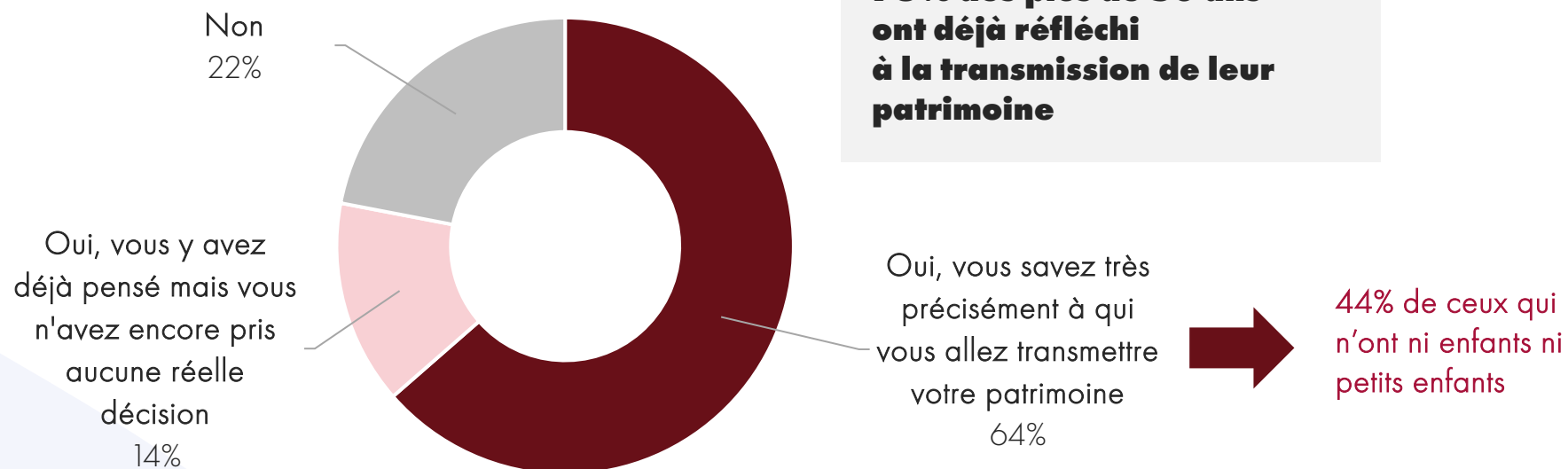
Données de contexte



Transmission : une réflexion déjà largement entamée

Avez-vous déjà réfléchi à ce que vous souhaiteriez faire de votre patrimoine à votre décès
(à qui vous souhaiteriez transmettre ce que vous possédez une fois que vous ne serez plus là) ?

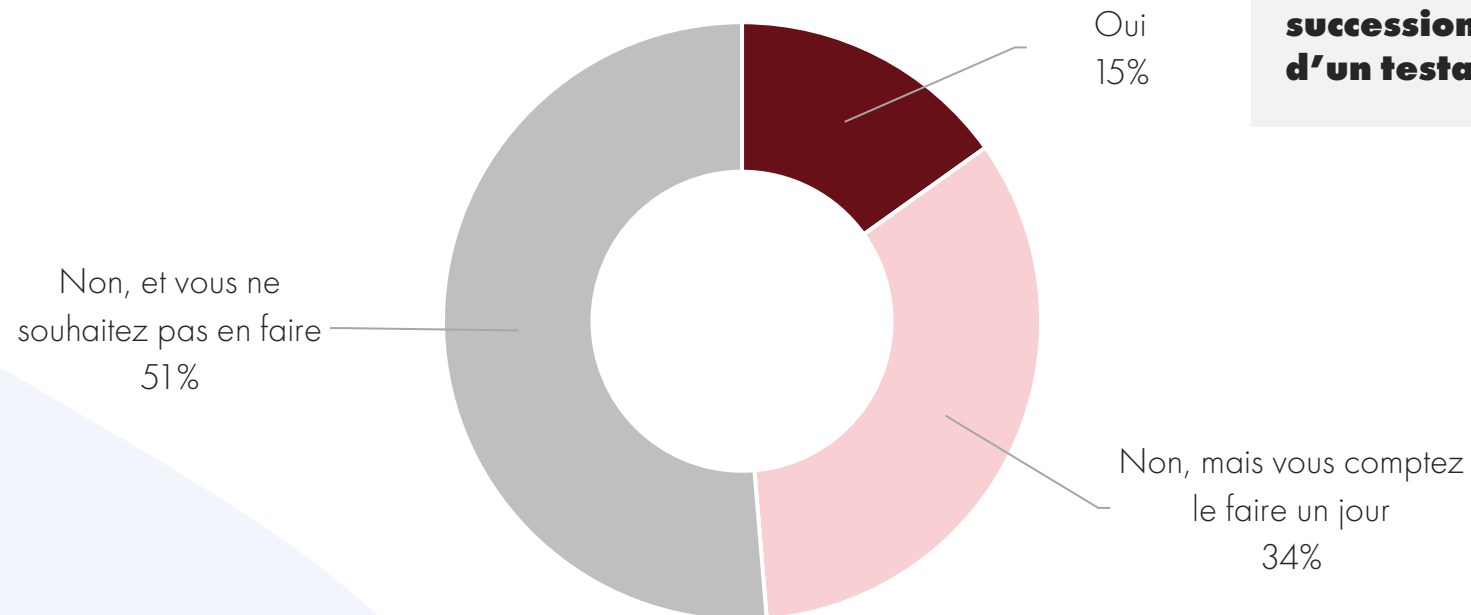
Base totale, n = 6000



1 Senior sur 2 exprime le désir d'établir un testament

Avez-vous déjà établi un testament ?

Base totale, n = 6000

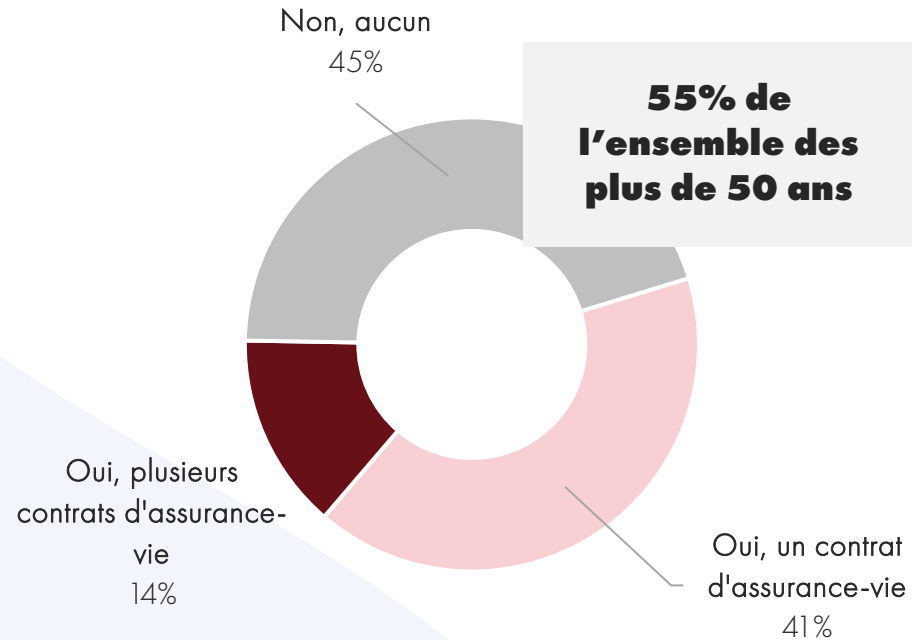


Pour l'heure : seule 1 succession sur 10 fait l'objet d'un testament

Plus d'1 sénior sur 2 détient au moins un contrat d'assurance-vie

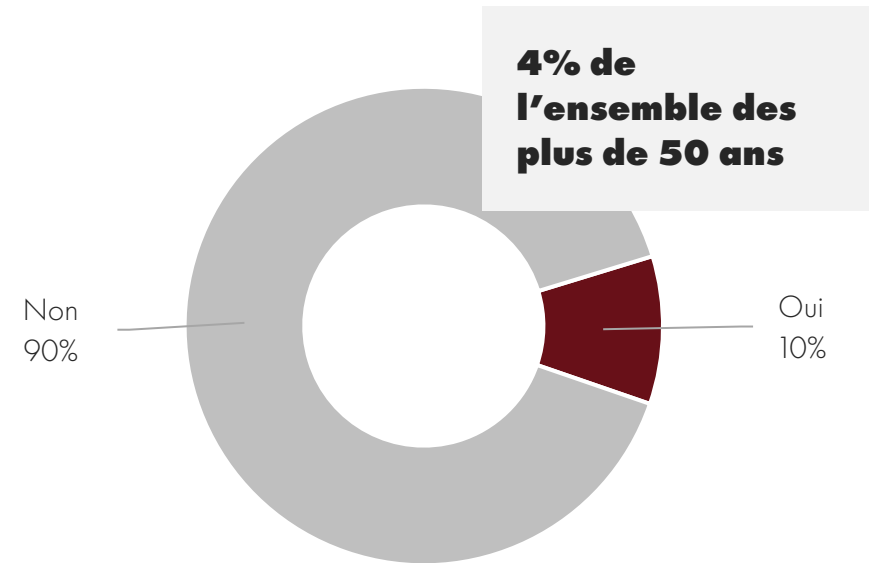
Êtes-vous détenteur d'un ou plusieurs contrats d'assurance-vie ?

Base totale, n = 6000



Avez-vous l'intention dans les 10 prochaines années de souscrire un ou plusieurs contrats d'assurance-vie ?

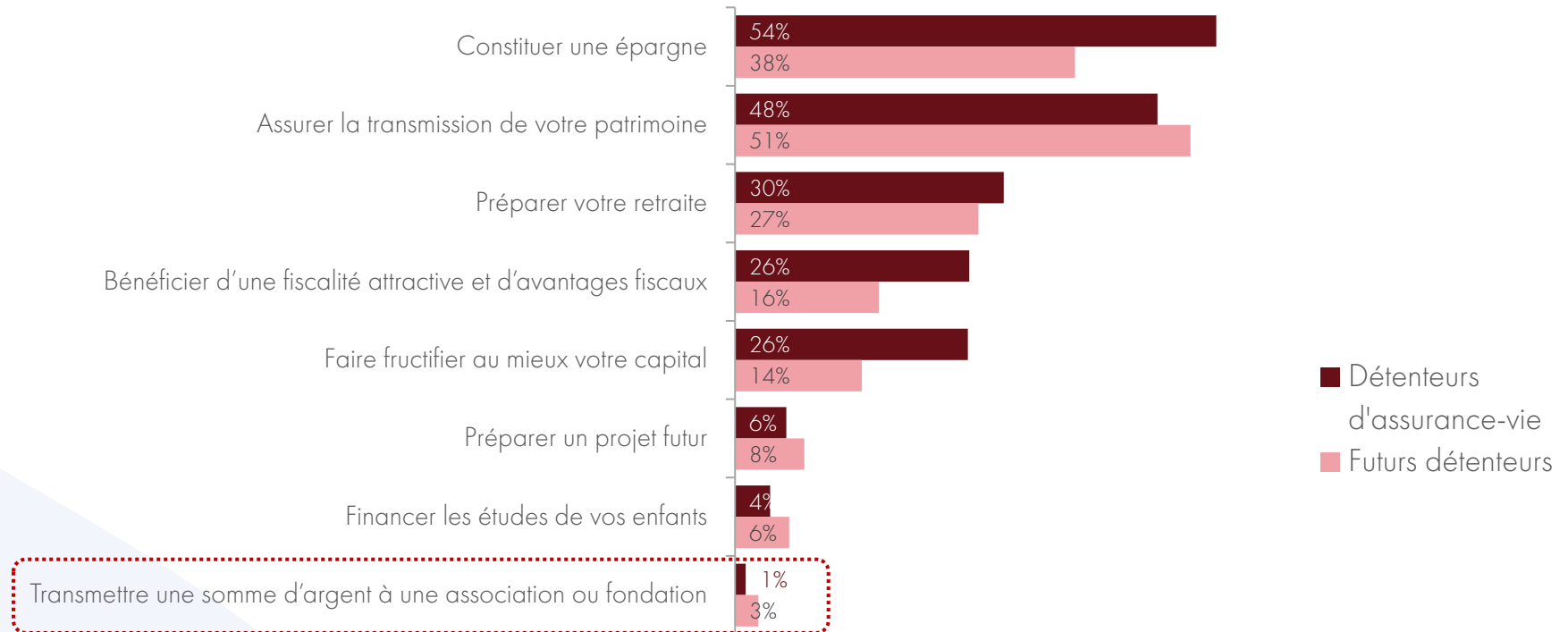
Base : non-détenteurs d'assurances vie, n = 2672



Très peu ont souscrit dans l'optique de soutenir une association

Quelles sont les raisons qui vous ont poussé / vous poussent à souscrire un contrat d'assurance-vie ?

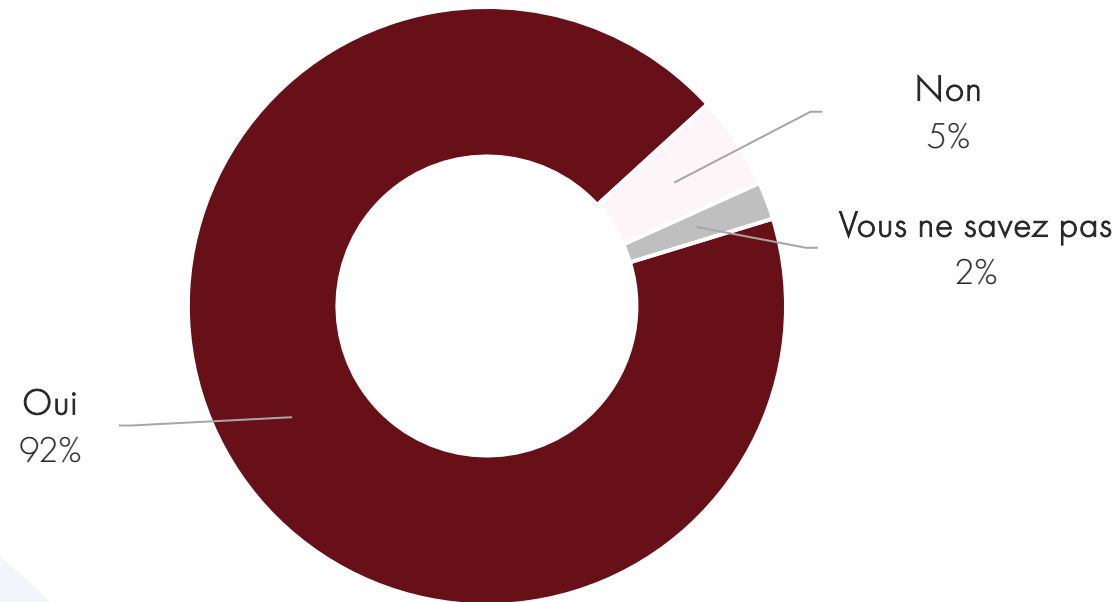
Base : détenteurs d'assurance ou futurs détenteurs n = 3587



Dans plus de 9 cas sur 10, la clause bénéficiaire a été renseignée

« Dans ce ou ces contrats d'assurance-vie, avez-vous renseigné la clause bénéficiaire (bénéficiaire choisi par vous en cas de décès) ? »

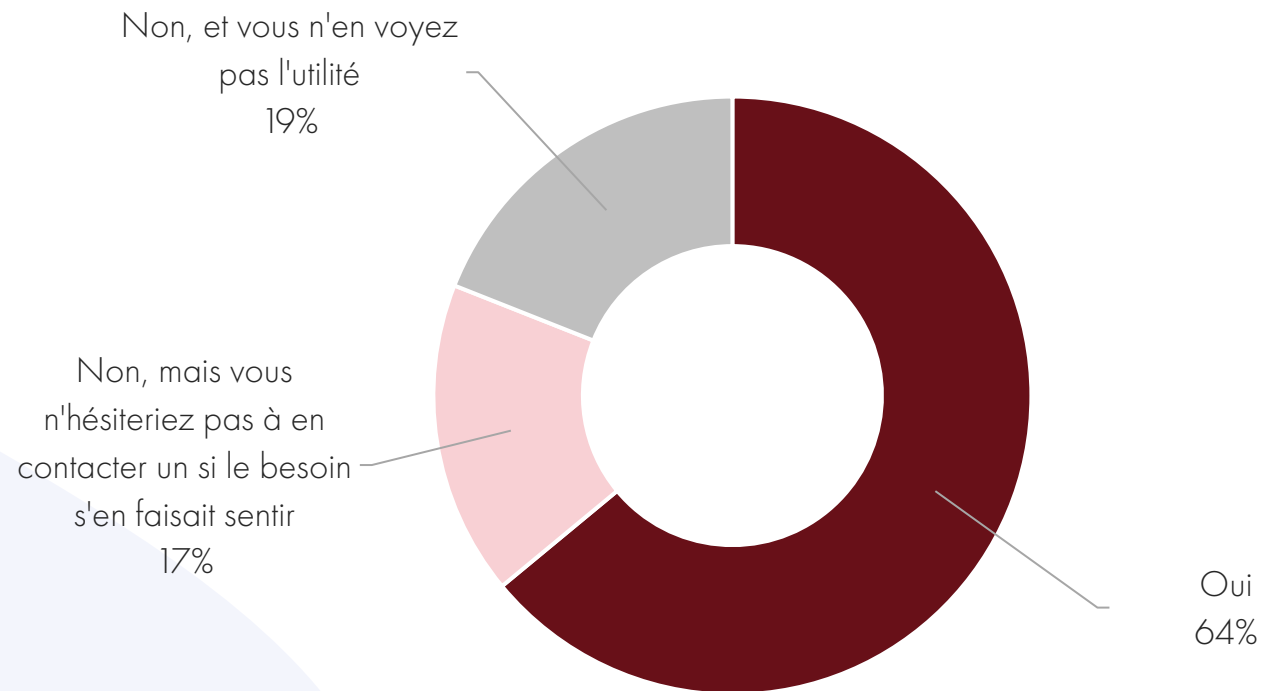
Base : détenteurs d'assurance vie, n = 3328



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...) ?

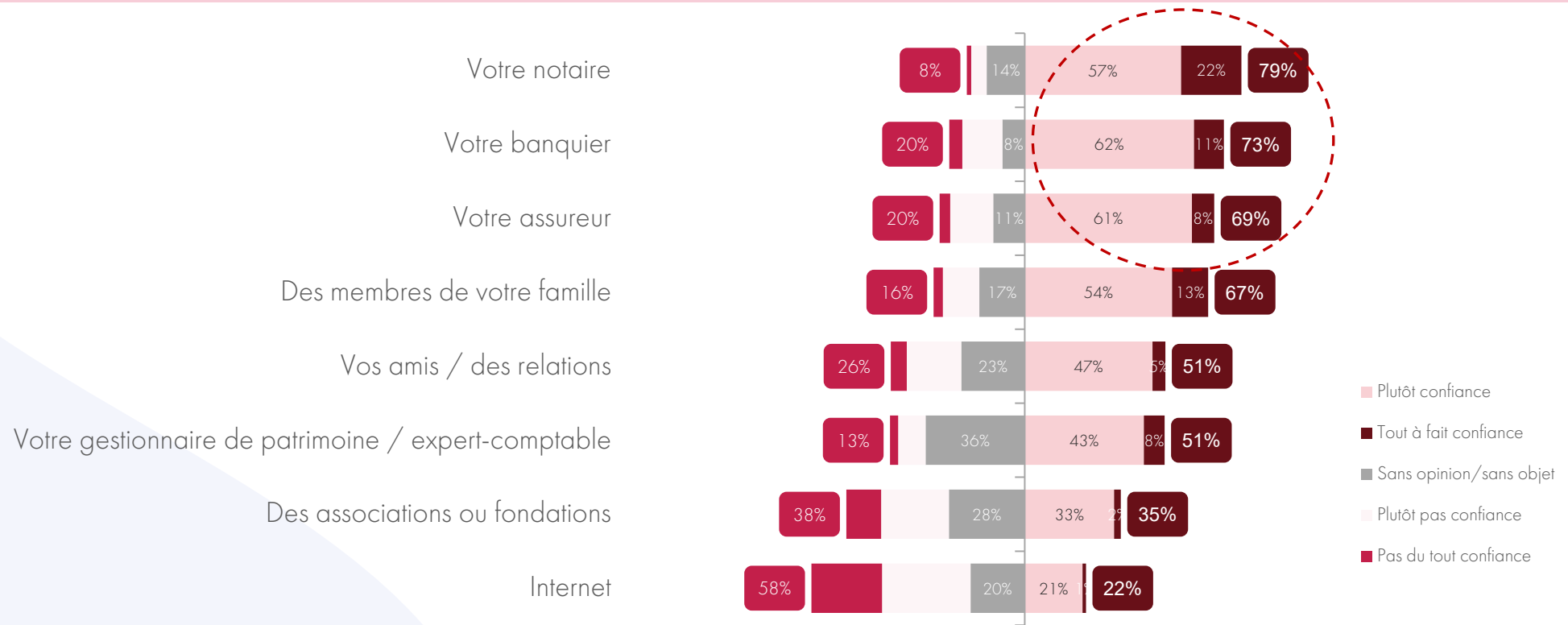
Base totale, n = 6000



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 ?

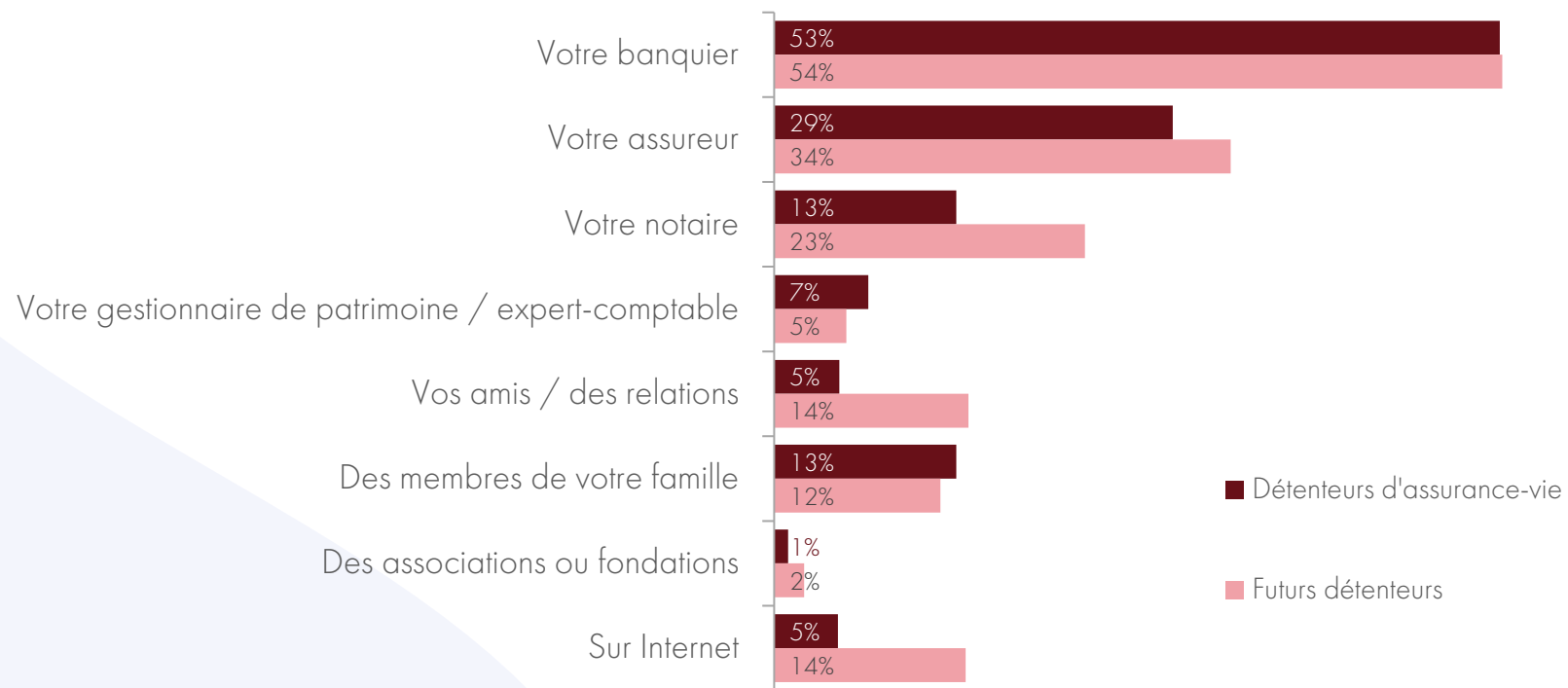
Base : détenteurs d'assurance ou futurs détenteurs, n = 3587



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



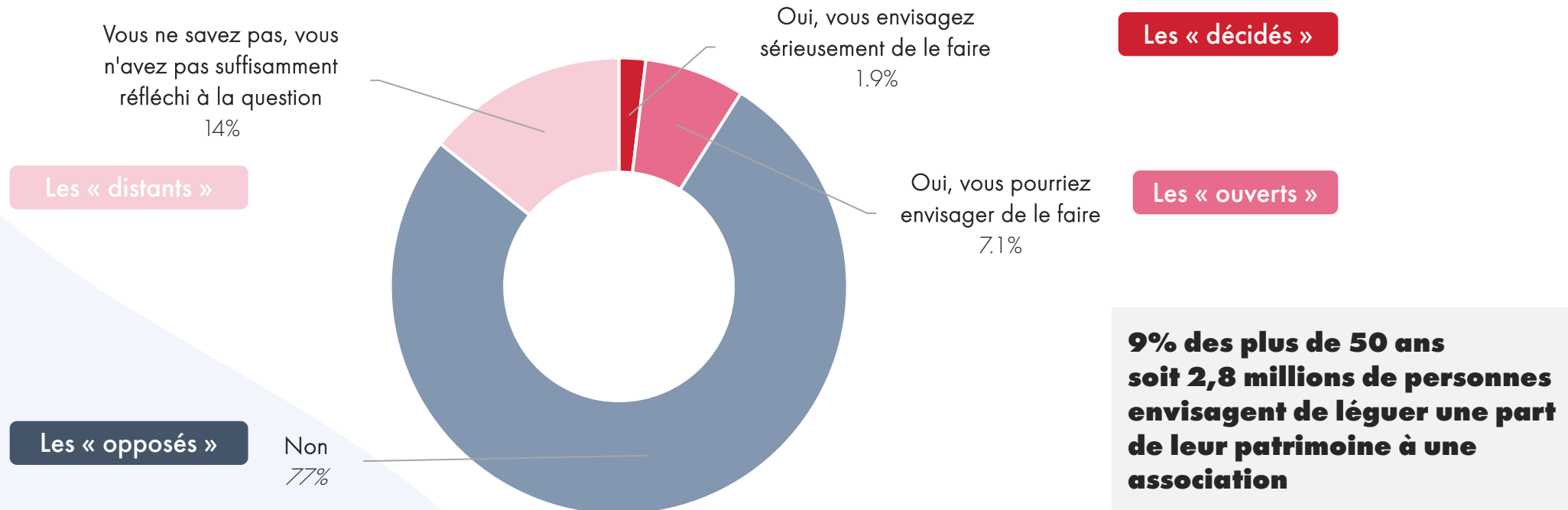
Le Potentiel de transmission



Transmission à une association ou fondation : 9% d'intentionnistes

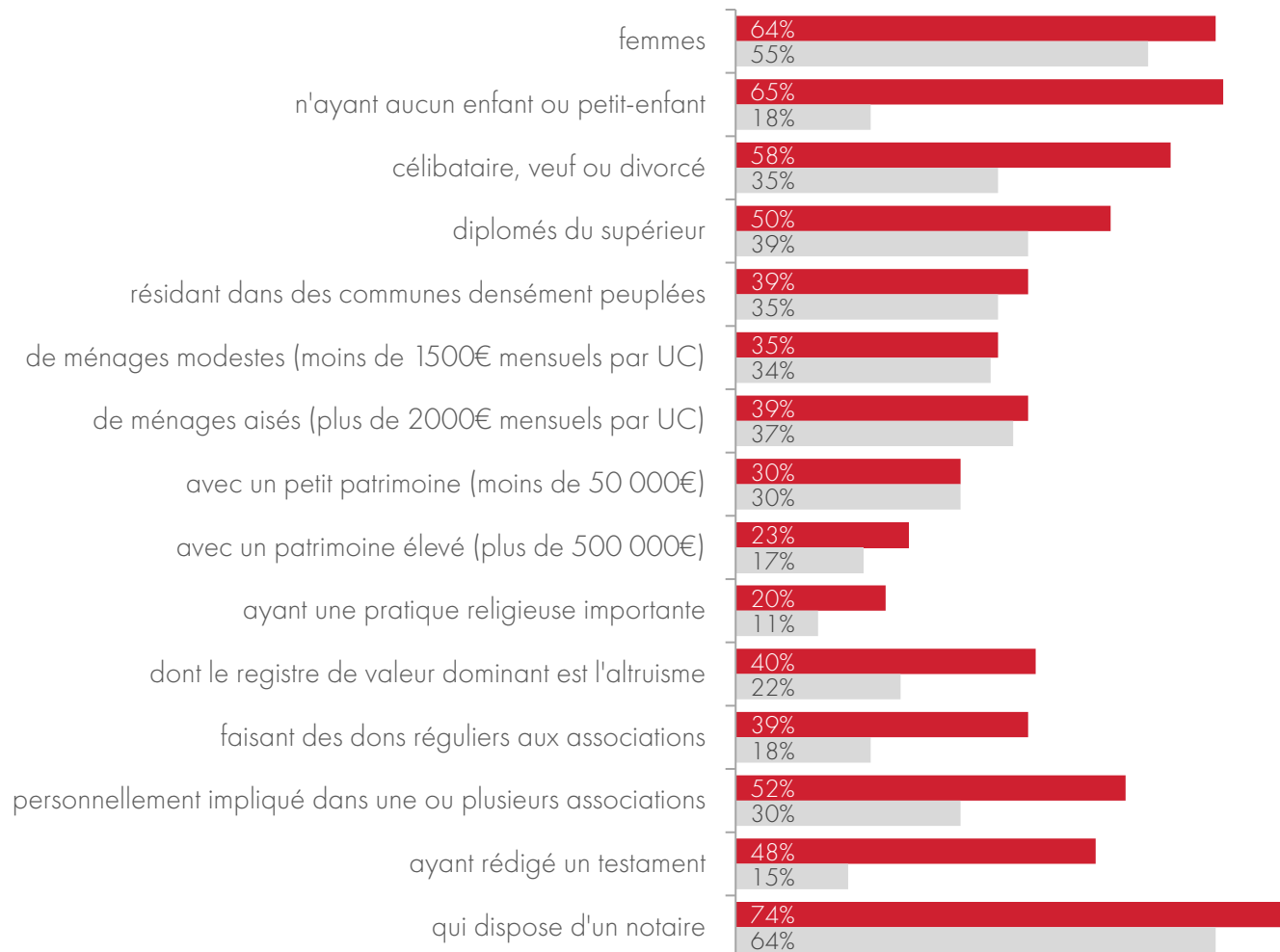
Et vous, envisagez-vous ou pourriez-vous envisager de transmettre à votre décès tout ou partie de ce que vous possédez (biens immobiliers, objets de valeur, épargne et placements financiers...) à une ou plusieurs associations ou fondations ?

Base totale, n = 6000



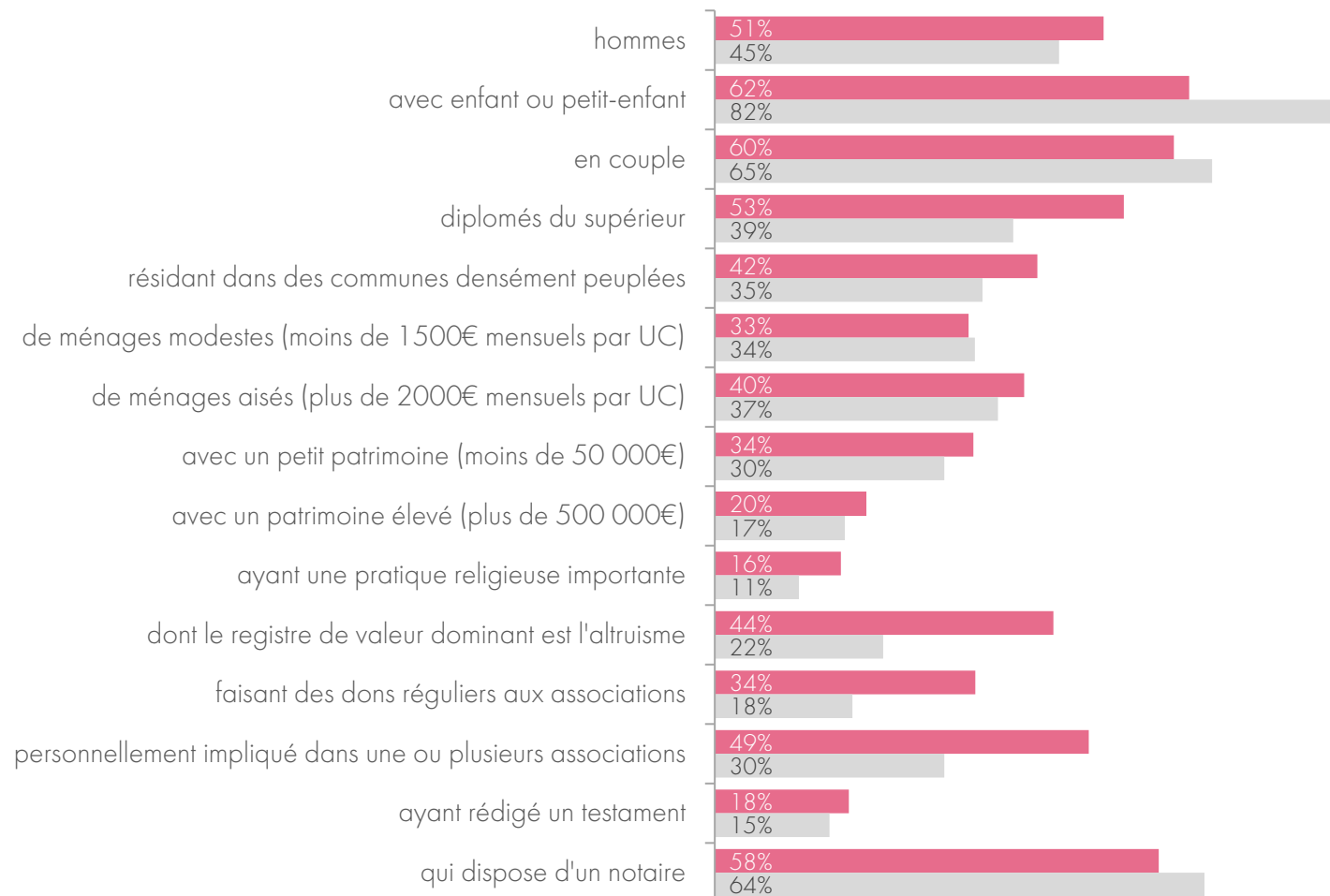
Les Décidés

Un public majoritairement féminin, souvent sans héritier direct, très impliqué dans les associations



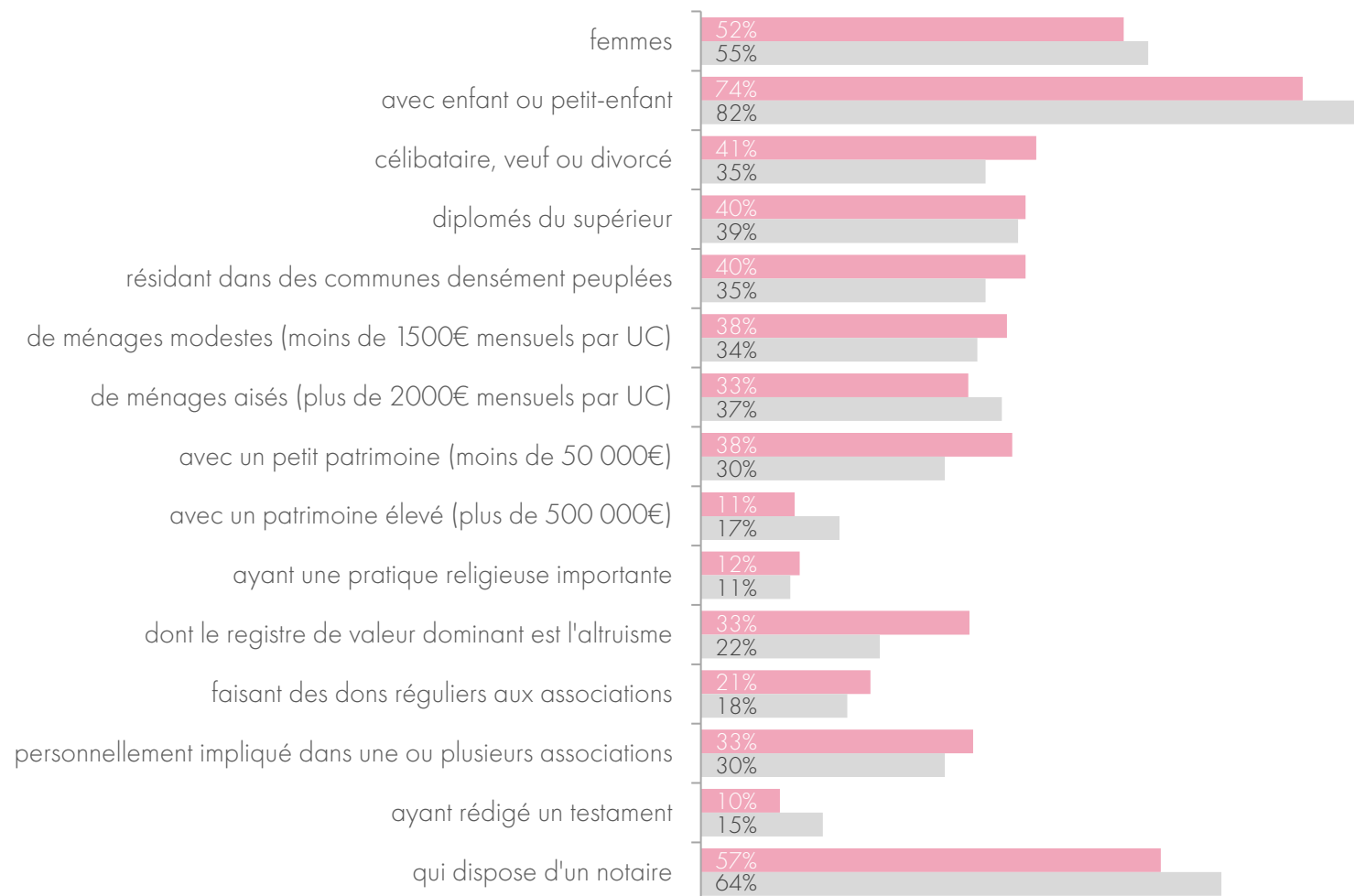
Les Ouverts

Un public tout autant impliqué dans l'univers associatif, mais qui dispose beaucoup plus fréquemment d'héritiers



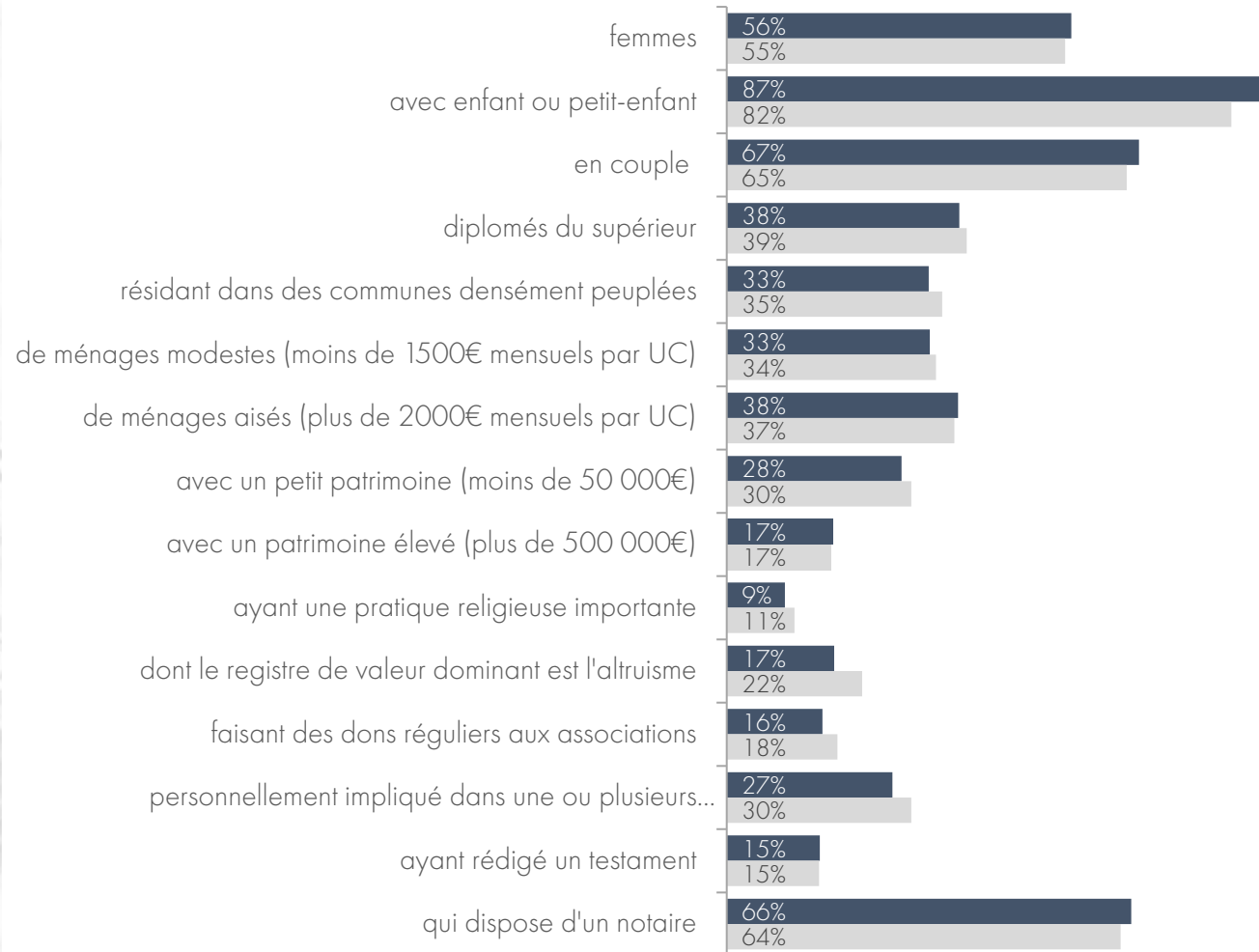
Les Distants

Un public moins aisé,
moins impliqué dans
l'univers associatif, et
moins engagé par
rapport à la
transmission



Les Opposés

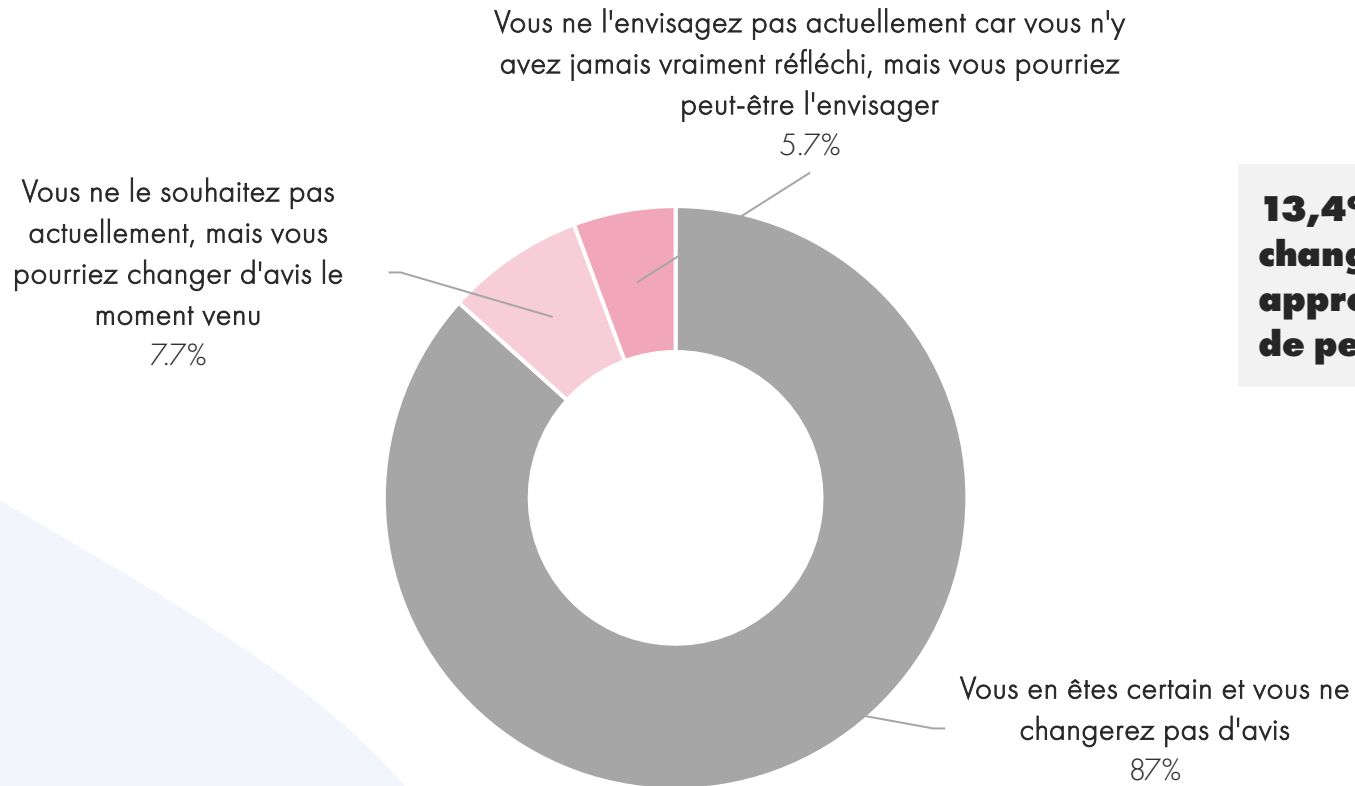
Un public hétérogène proche de la structure sociodémographique de l'ensemble de la population sénior



Un potentiel non négligeable même parmi les opposés

Dans quelle mesure êtes-vous certain de ne pas transmettre tout ou partie de votre patrimoine à une ou plusieurs associations ou fondations à votre décès ?

Base : répondants n'envisageant pas de transmettre tout ou partie de leur patrimoine (opposés), n = 4612



13,4% des opposés pourraient changer d'avis soit approximativement 3,3 millions de personnes

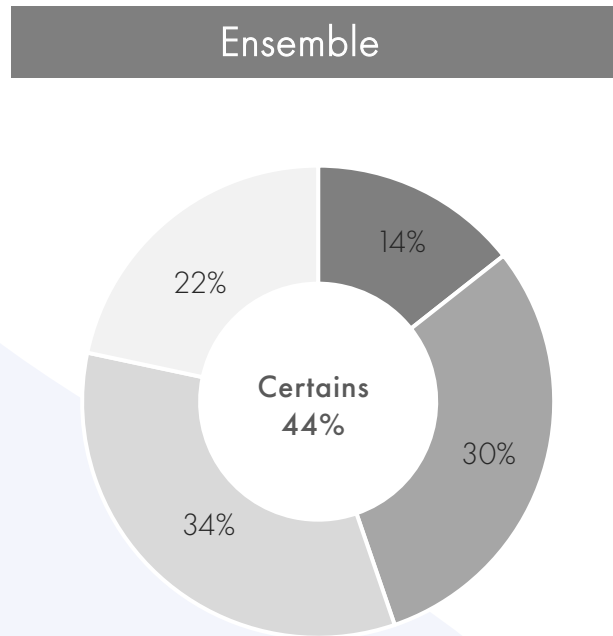
La prise de décision



44% sont réellement certains de passer à l'acte

Dans quelle mesure êtes-vous certain de transmettre tout ou partie de votre patrimoine à une ou plusieurs associations ou fondations à votre décès ?

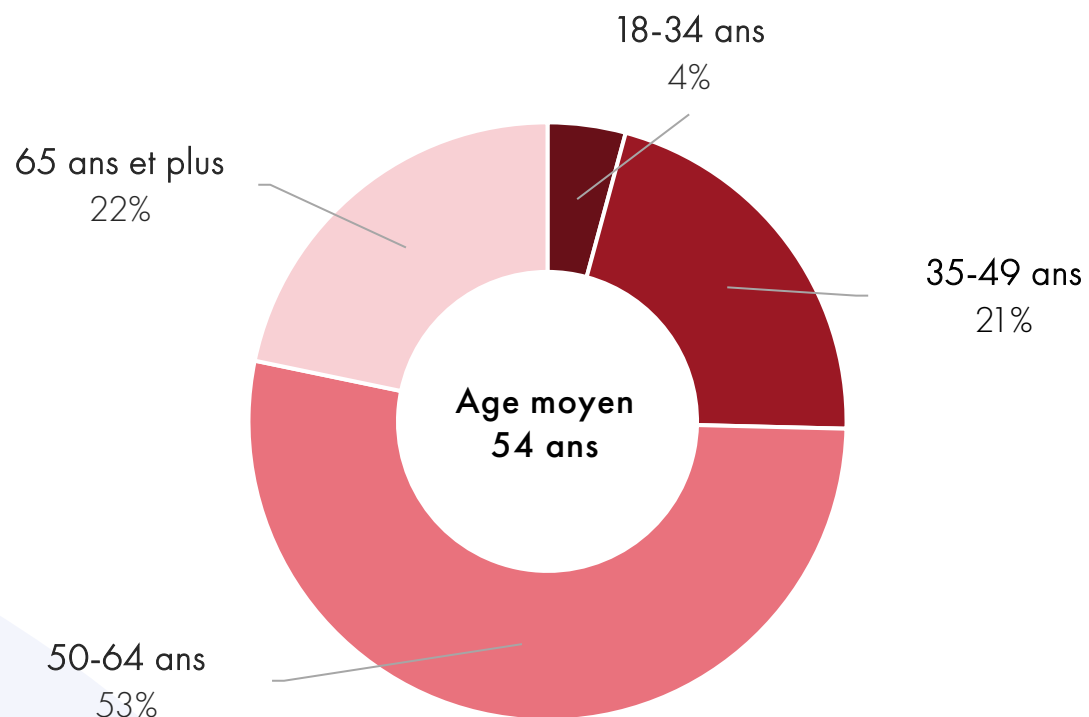
Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 535



En moyenne, une décision prise à 54 ans

A quel âge avez-vous pris votre décision de transmettre tout ou partie de votre patrimoine à des associations ou fondations à votre décès ?

Base : répondants certains de transmettre une part de leur patrimoine à une association, n = 238

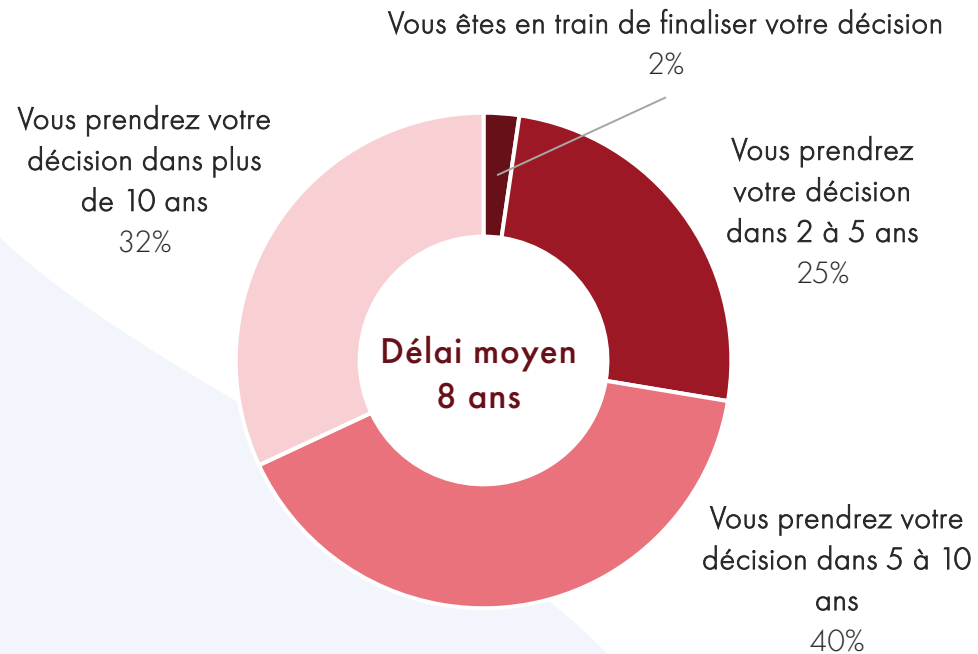


Encore 8 ans de réflexion en moyenne pour les « incertains »

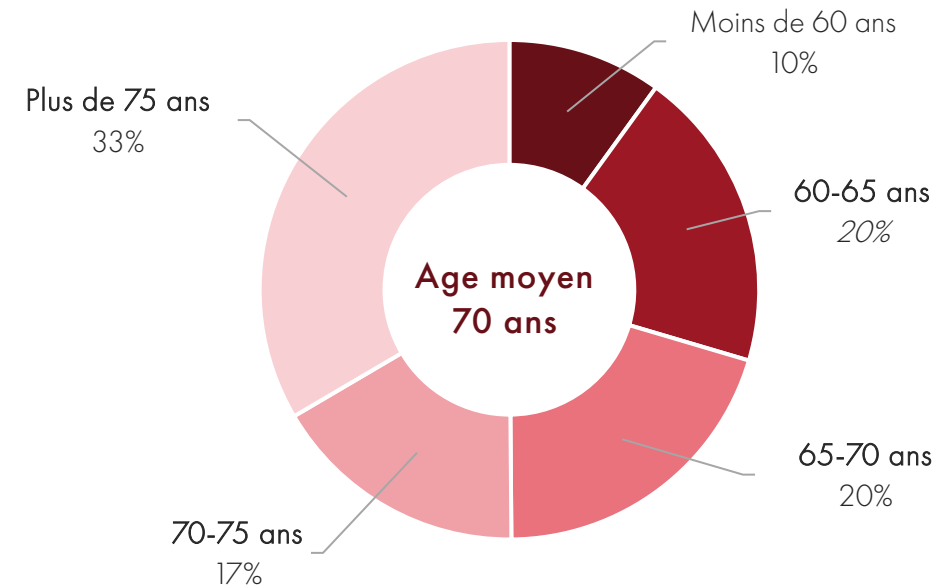
Dans combien de temps pensez-vous que vous prendrez votre décision de transmettre (ou non) une partie de votre patrimoine à des associations ou fondations ?

Base : répondants n'ayant pas encore finalisé leur décision, n = 297

En termes de délais



En termes d'âge



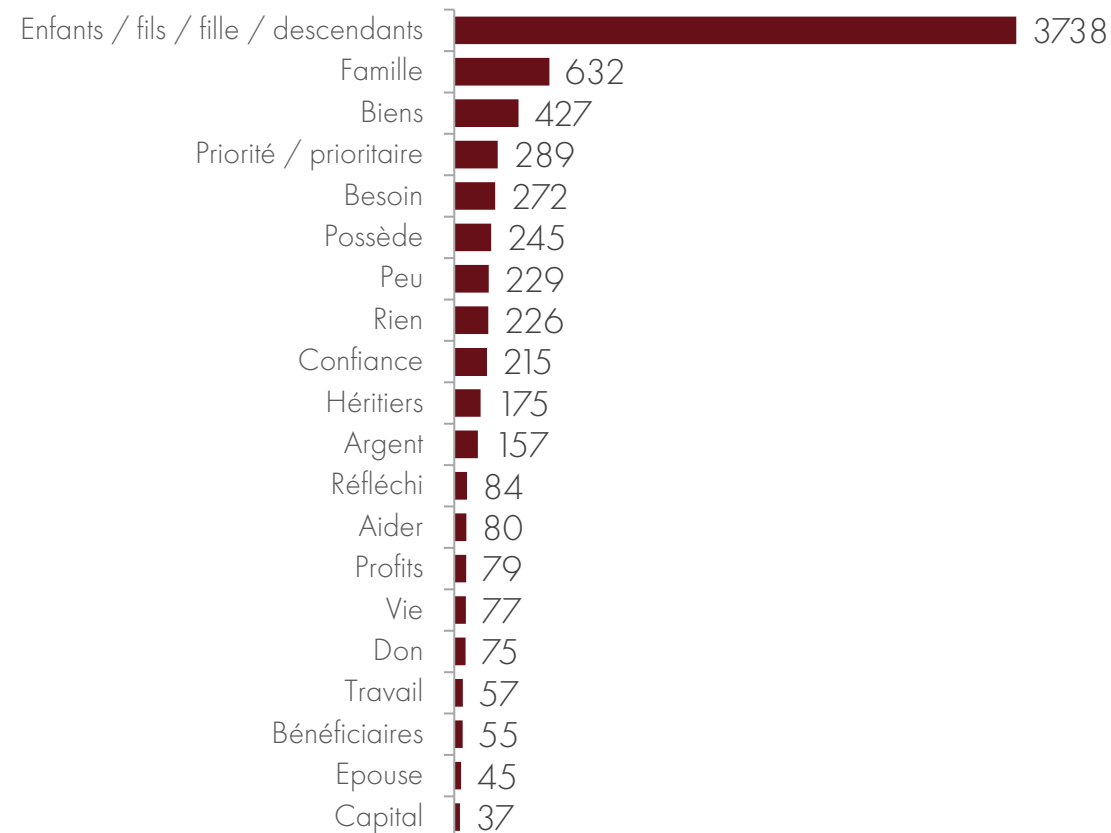
Les motivations



Spontanément 3 freins

Pour quelles raisons n'envisagez-vous pas de transmettre à votre décès tout ou partie de ce que vous possédez à une ou plusieurs associations ou fondations ?

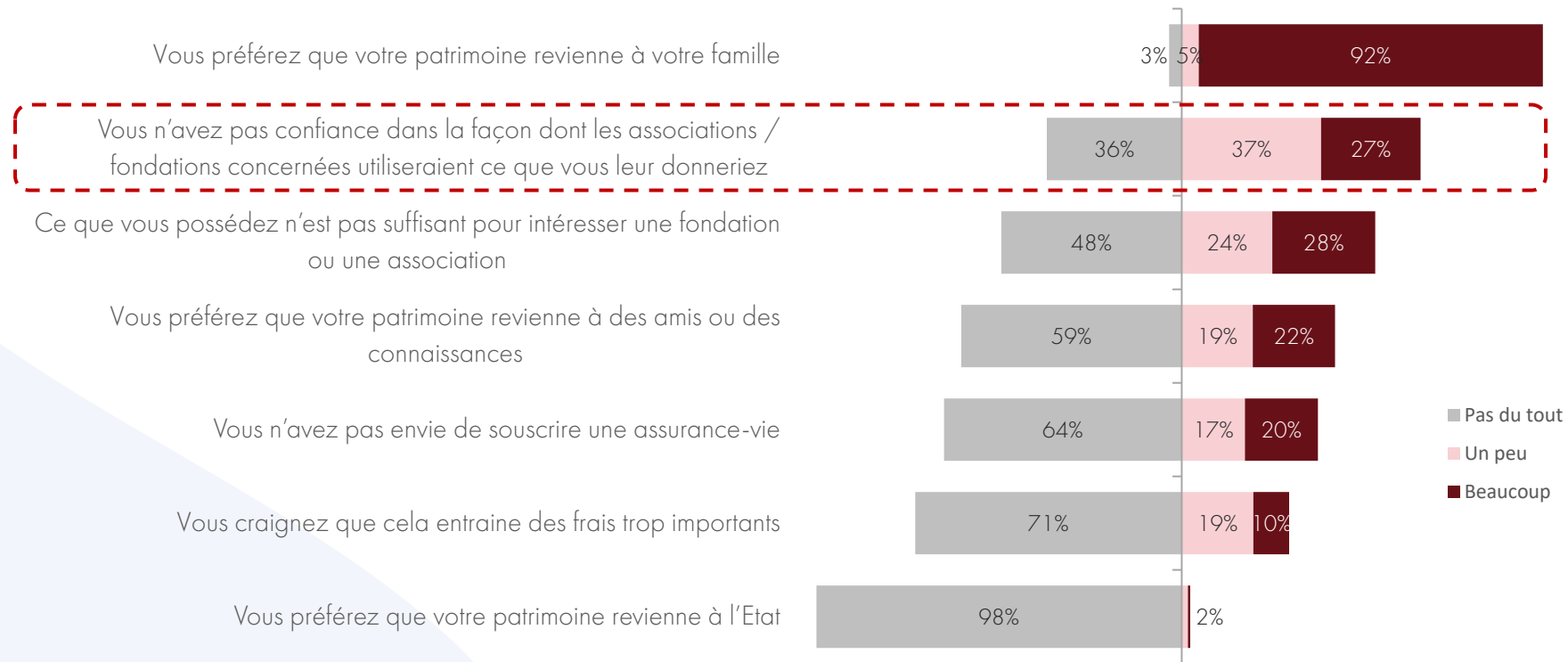
Base : répondants n'envisageant pas de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 5465



Un enjeu de confiance qui ne doit pas être négligé

Dans quelle mesure les raisons suivantes contribuent-elles au fait que vous n'envisagez pas actuellement de transmettre tout ou partie de votre patrimoine à une ou plusieurs associations ou fondations à votre décès ?

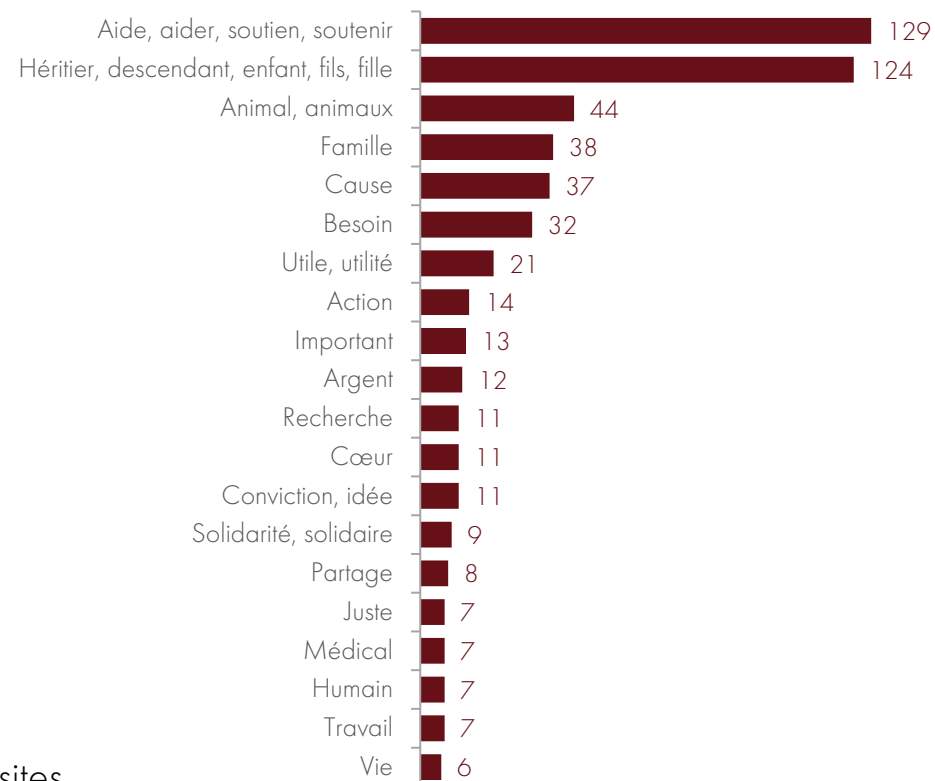
Base : répondants n'envisageant pas de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 5465



Spontanément : 3 motivations

Pour quelles raisons envisagez-vous de transmettre à votre décès tout ou partie de ce que vous possédez à une ou plusieurs associations ou fondations ?

Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 535



Transmettre son patrimoine : un geste altruiste mais aussi une défiance à l'égard de l'Etat

Dans quelle mesure les raisons suivantes contribuent-elles à votre décision ... ?

Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 535

Vous souhaitez soutenir une cause à laquelle vous accordez beaucoup d'importance

Vous souhaitez faire quelque chose d'utile, rendre le monde meilleur

Vous préférez que votre patrimoine bénéficie à une association plutôt qu'à l'Etat

Vous faites ce geste par conviction morale, religieuse ou politique

Vous souhaitez aider au niveau local, à proximité de chez vous

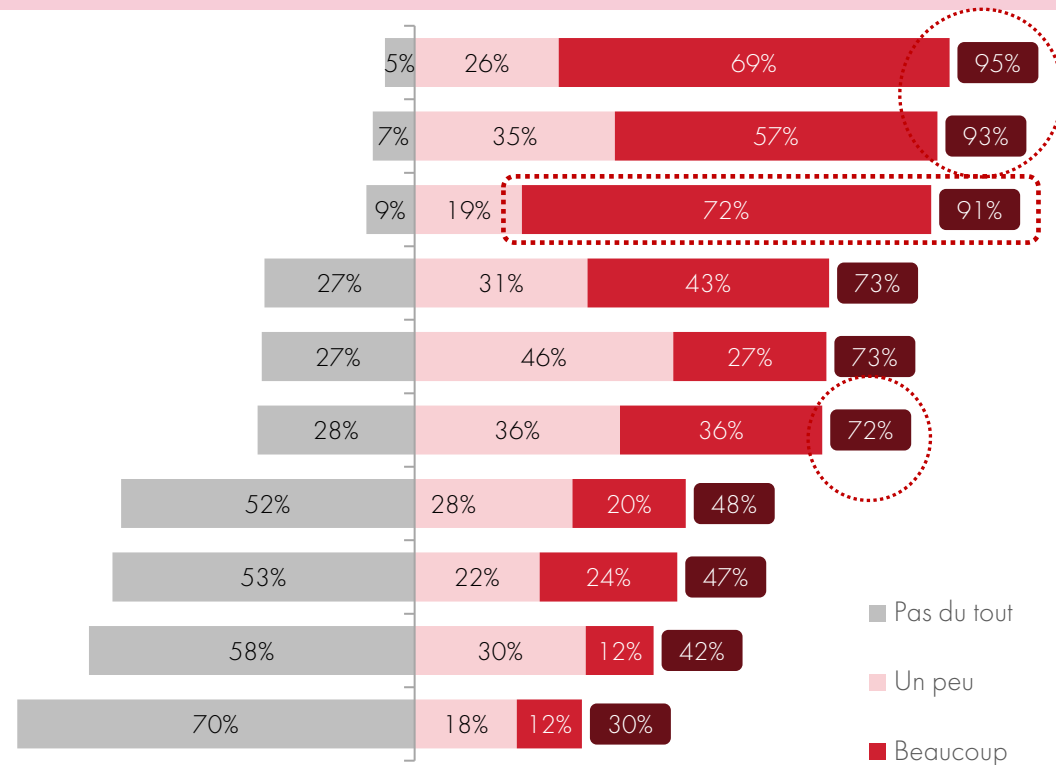
Vous souhaitez poursuivre votre engagement dans une association ou une fondation

Vous souhaitez manifester votre reconnaissance envers une A / F qui vous a aidé

Vous souhaitez ne pas transmettre votre patrimoine aux membres de votre famille

Vous souhaitez laisser une trace, un souvenir de vous

Vous souhaitez qu'on fasse quelque chose pour vous en échange



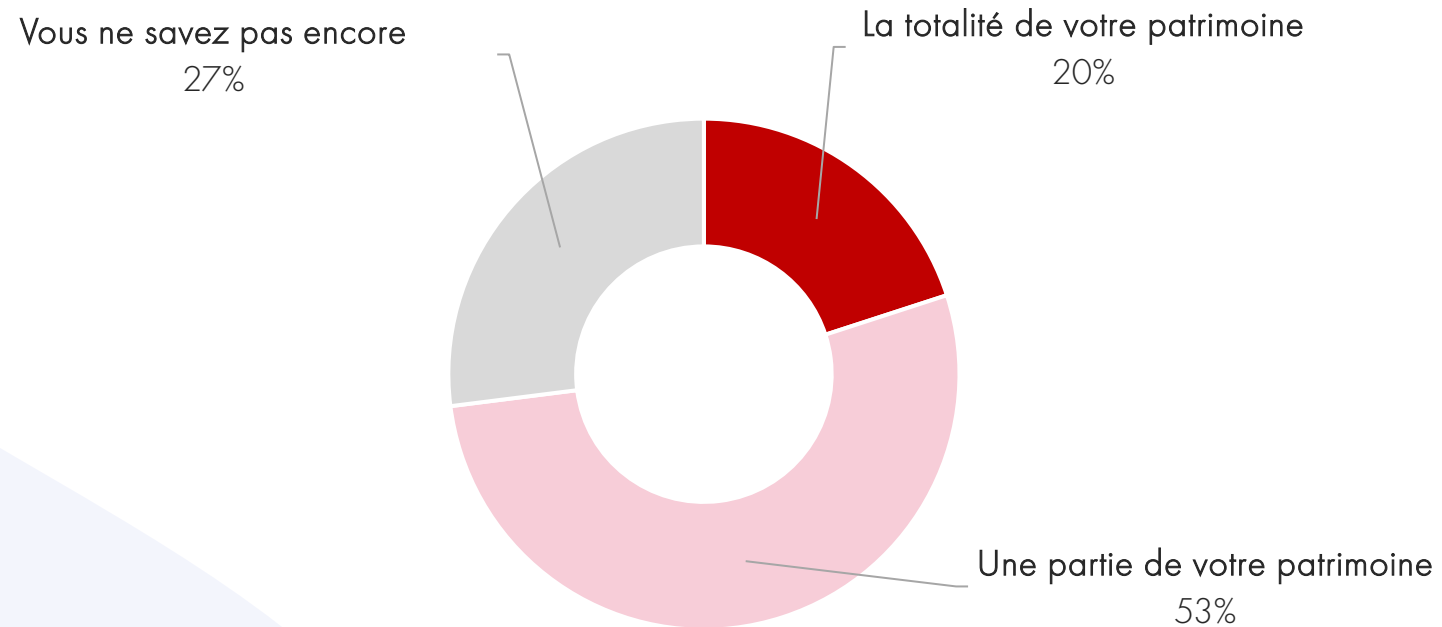
Les modalités de transmission



Quelle part de son patrimoine ?

Vous comptez transmettre...? » / « Si vous deviez effectivement le faire, vous transmettriez... ?

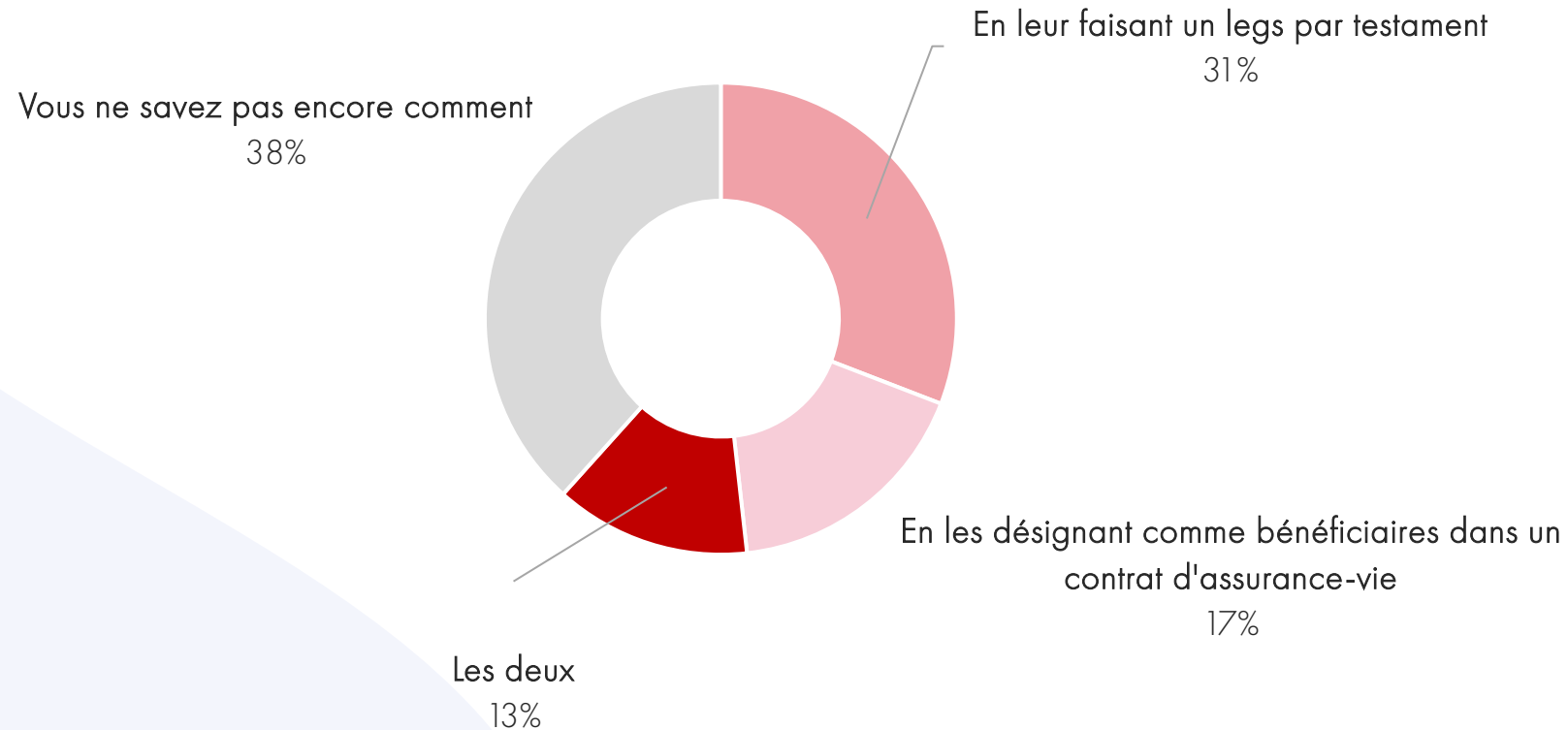
Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 535



Quel mode de transmission ?

Comment envisageriez-vous de transmettre à votre décès tout ou partie de ce que vous possédez à ces associations ou fondations ?

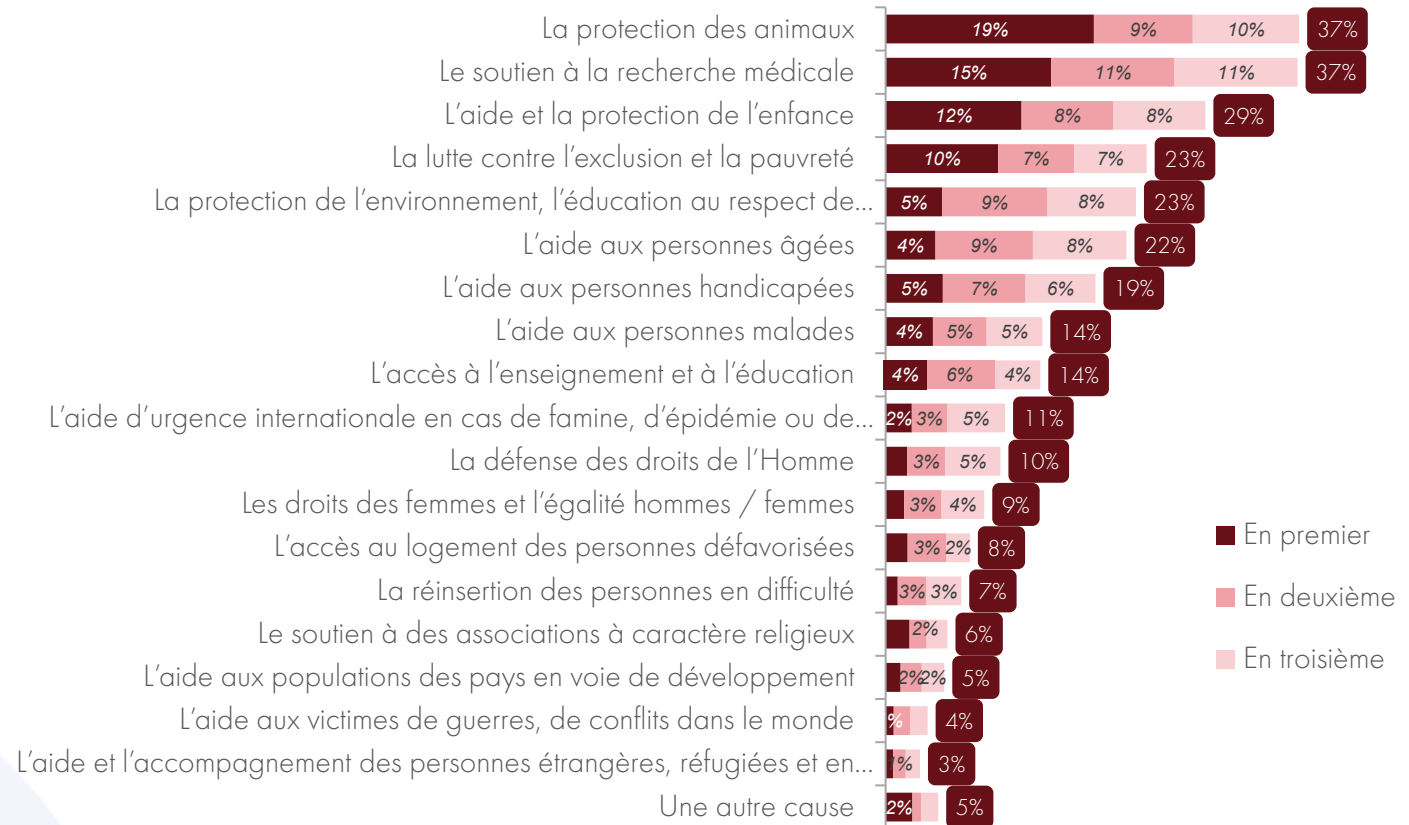
Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 535



Quelle(s) cause(s) ?

Quelles sont les trois causes que vous souhaitez le plus soutenir ?

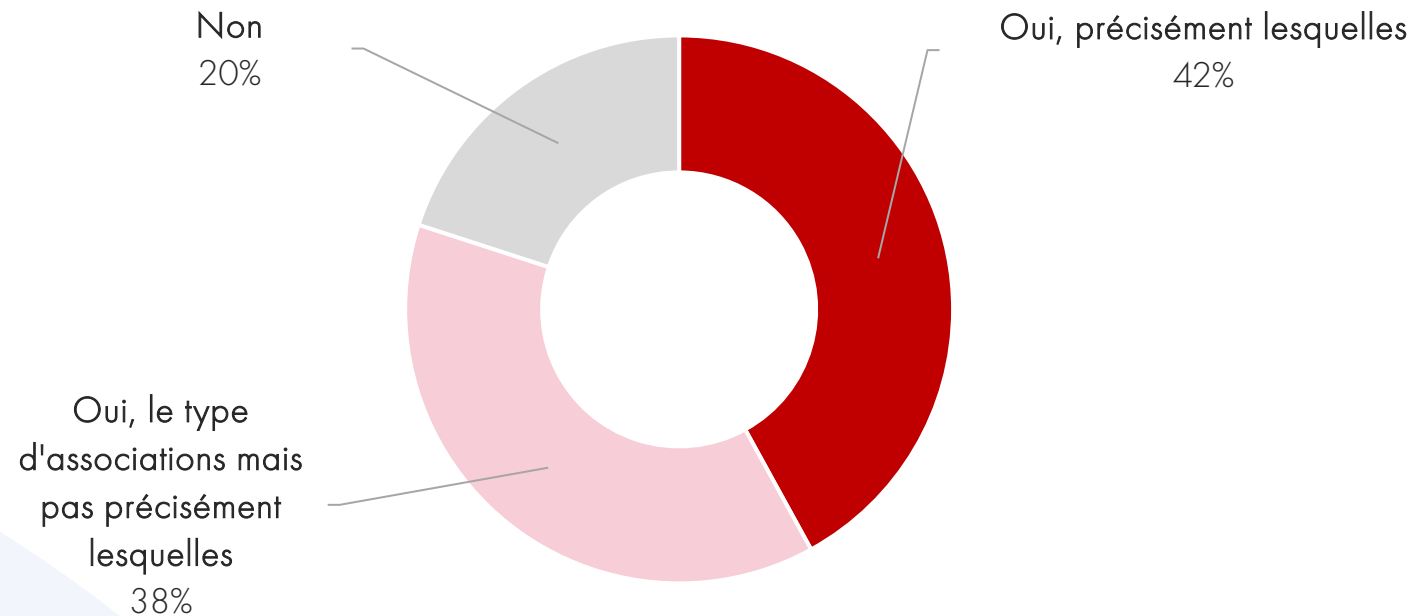
Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine ou ne sachant pas, n = 1388



Quelle(s) association(s) ?

Avez-vous une idée des associations ou fondations auxquelles vous souhaiteriez transmettre tout ou partie de votre patrimoine ?

Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine, n = 535

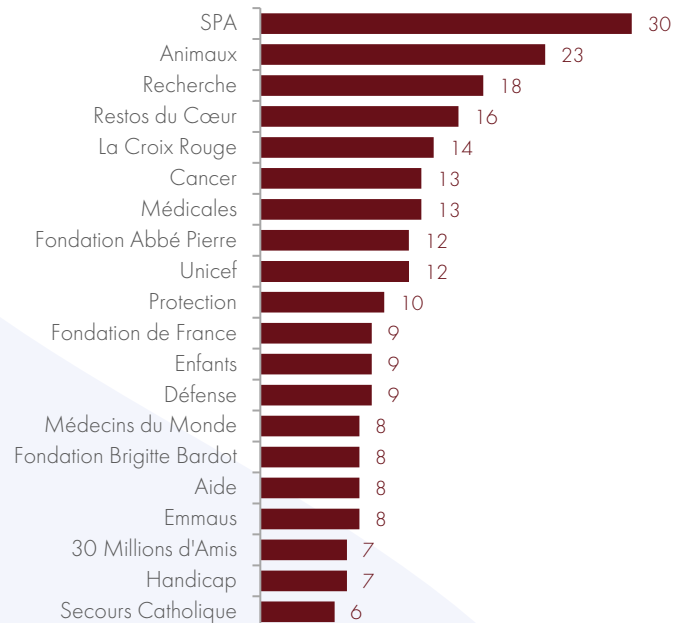


Quelle(s) association(s) ?

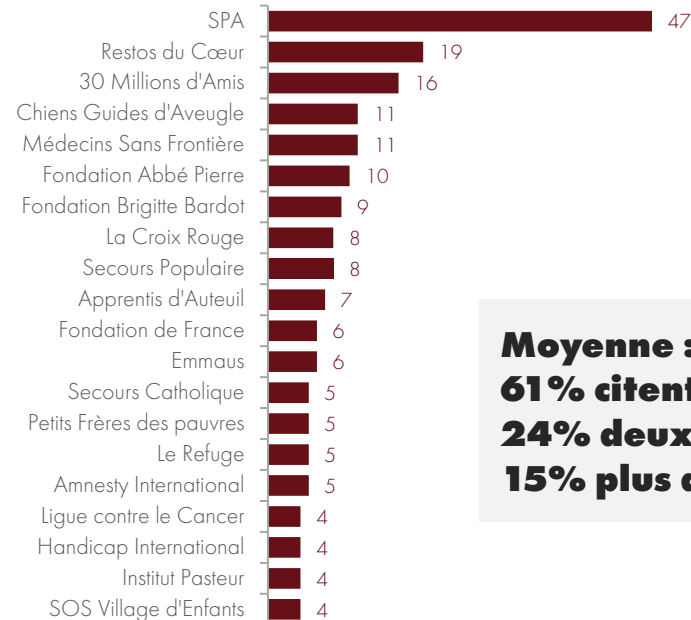
A quelles associations ou fondations souhaiteriez-vous transmettre tout ou partie de votre patrimoine ?

Base : répondants ayant une idée des associations ou du type d'associations qu'ils souhaitent soutenir, n = 428

Occurrences parmi ceux qui disent n'avoir une idée que du type d'associations qu'ils souhaitent soutenir



Occurrences parmi ceux qui ont une idée précise des associations qu'ils souhaitent soutenir

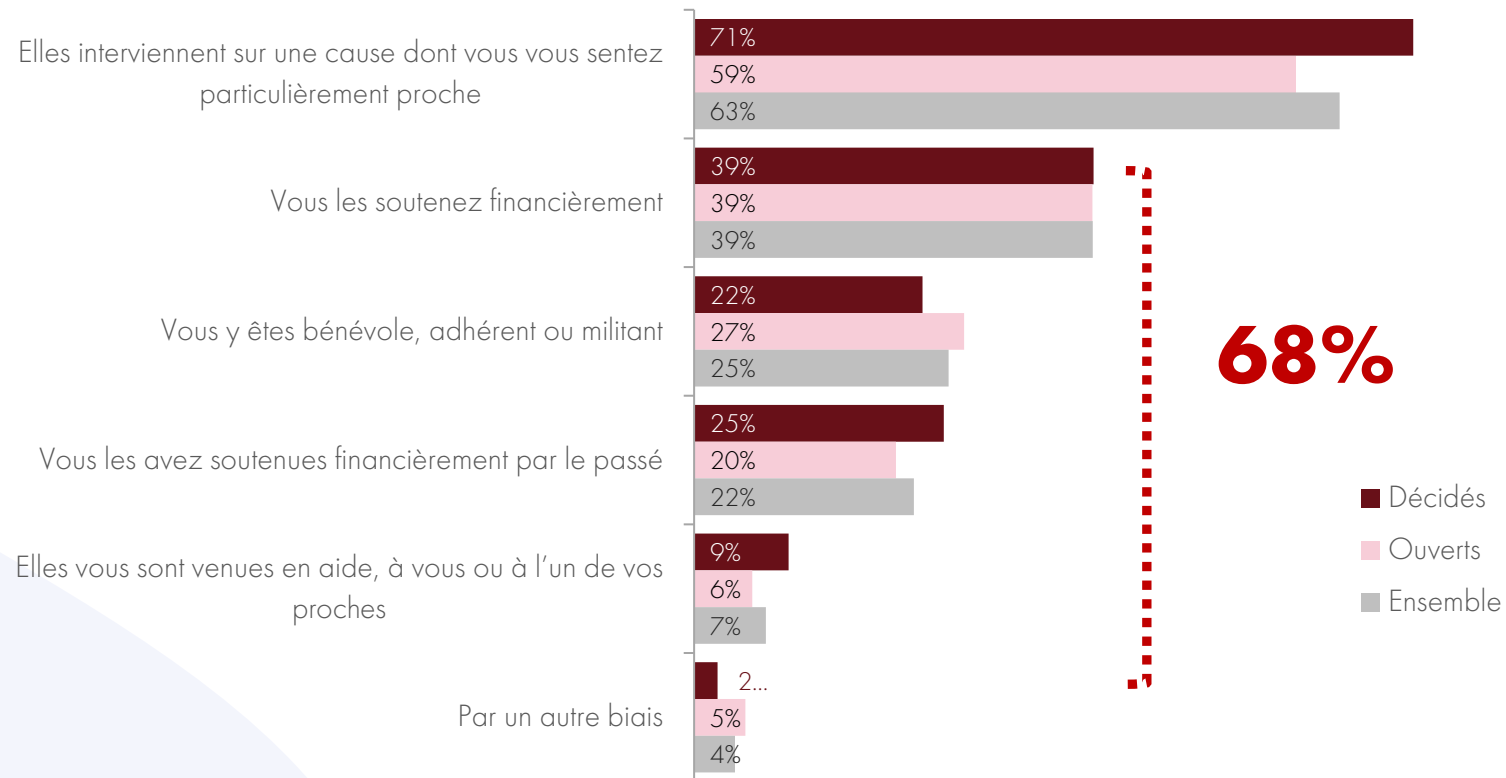


Moyenne : 1,6 associations
61% citent une association
24% deux associations
15% plus de deux associations

Ceux qui ont une idée précise des associations qu'ils souhaitent soutenir y sont déjà impliqués

Comment connaissez-vous les associations auxquelles vous envisagez de léguer tout ou partie de votre patrimoine ?

Base : individus ayant une idée précise des associations ou fondations auxquelles ils veulent donner, n = 227

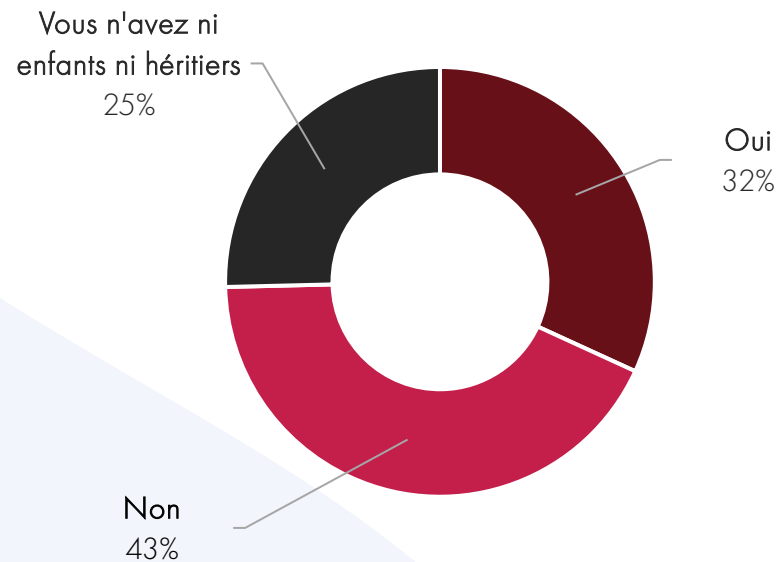


L'information des héritiers : loin d'être un réflexe

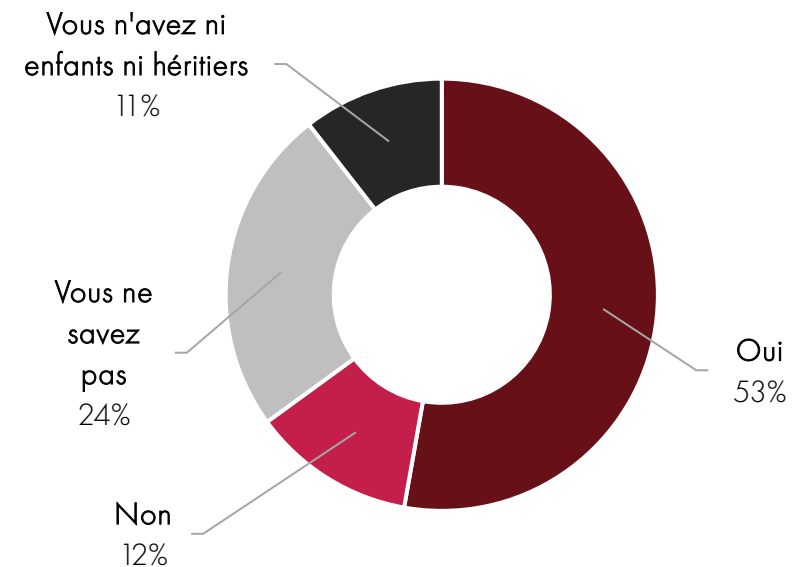
Avez-vous informé / pensez-vous que vous en informeriez vos enfants ou héritiers de votre projet de transmettre tout ou partie de votre patrimoine à des associations ou fondations ?

Base : répondants ayant déjà pris leur décision, n = 238 / répondants n'ayant pas encore finalisé leur décision, n = 297

Les « certains »



Les « incertains »



Les freins & leviers à la transmission

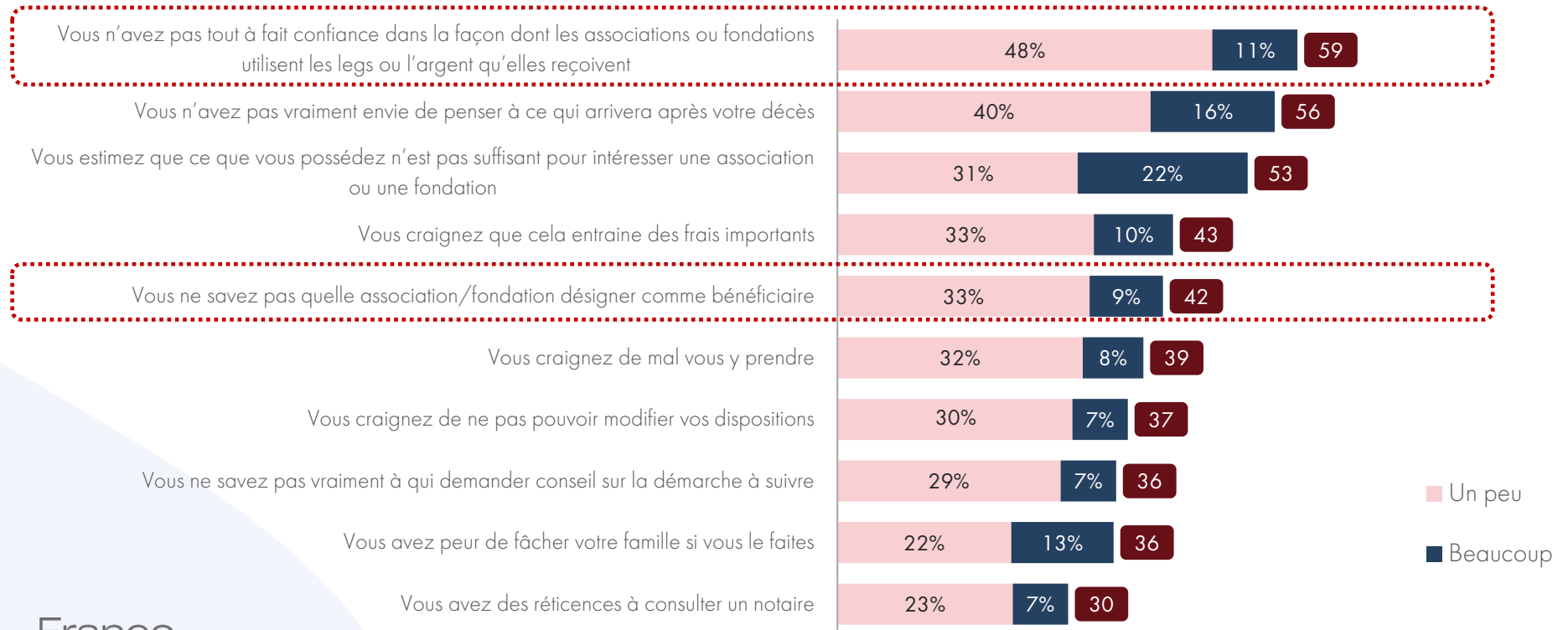


Par rapport à la décision

Un enjeu de confiance

Dans quelle mesure les raisons suivantes pourraient-elles vous empêcher de transmettre lors de votre décès tout ou partie de ce que vous possédez à une ou plusieurs associations ou fondations ?

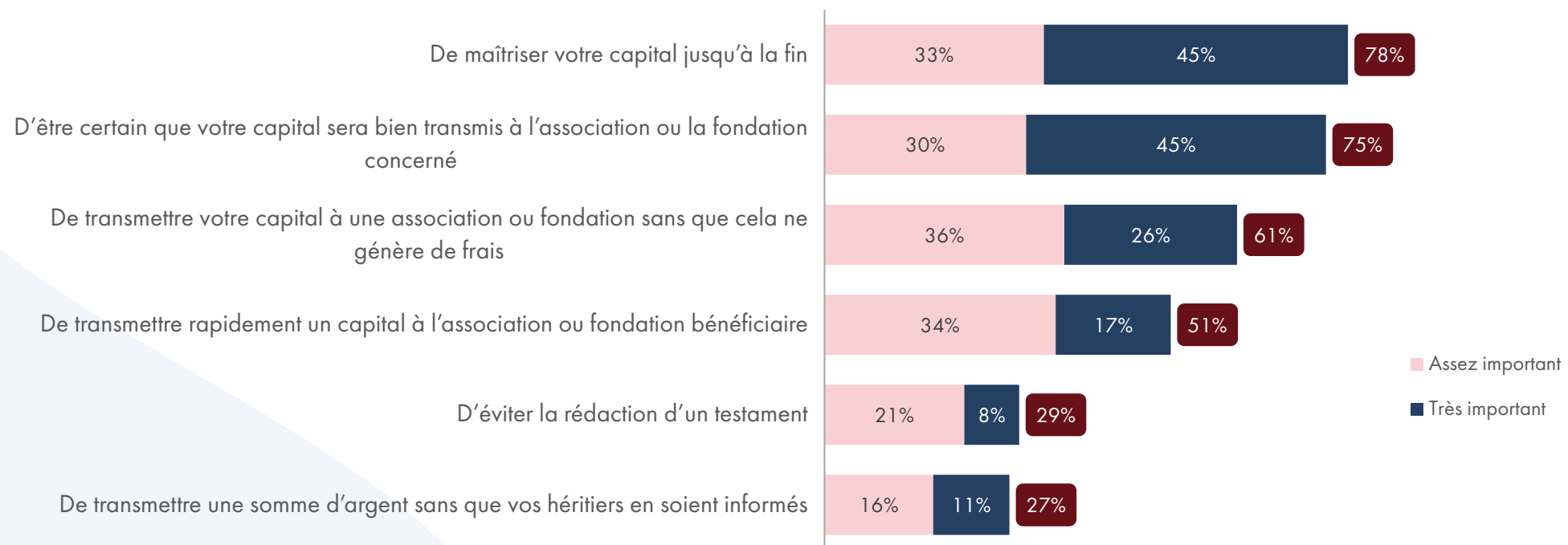
Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine ou ne sachant pas, n = 1388



Des garanties de maîtrise et simplicité

Si vous deviez effectivement transmettre à votre décès tout ou partie de ce que vous possédez à une ou plusieurs associations ou fondations (que ce soit via un legs par testament ou en désignant une association bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie), dans quelle mesure serait-il important pour vous... ?

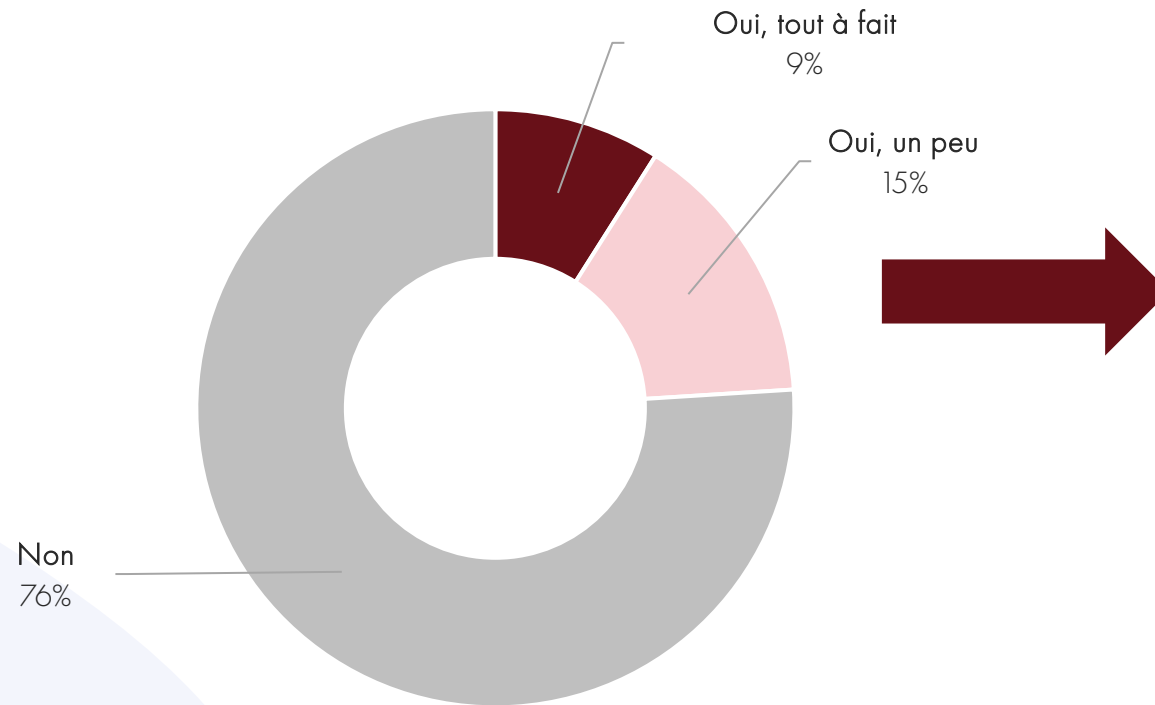
Base : répondants envisageant de transmettre tout ou partie de leur patrimoine ou ne sachant pas, n = 1388



L'exonération fiscale : véritable levier d'incitation

Certaines associations et fondations reconnues « d'intérêt général » sont exonérées de droits de succession (c'est-à-dire qu'elles ne payeront aucun impôt sur le patrimoine que vous seriez susceptible de leur transmettre). Cette exonération fiscale est-elle un argument qui pourrait vous inciter à transmettre tout ou partie de votre patrimoine à une association ou une fondation ?

Base totale, n = 6000



73% parmi ceux qui envisagent la transmission à une association

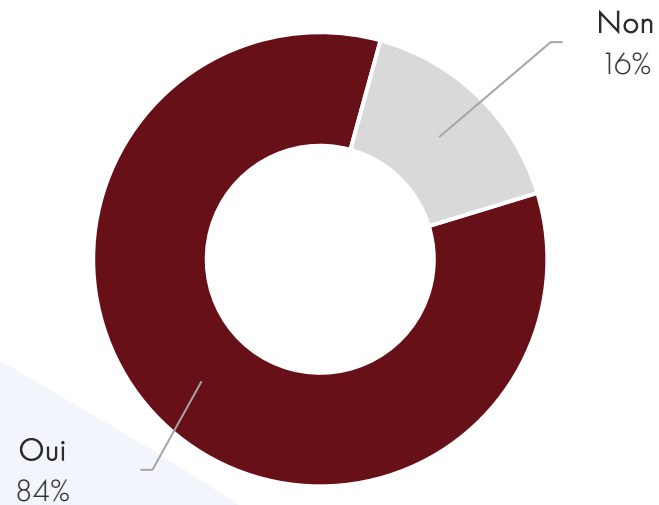
Un défaut de connaissance et d'informations perceptible

Transmettre : une possibilité largement connue

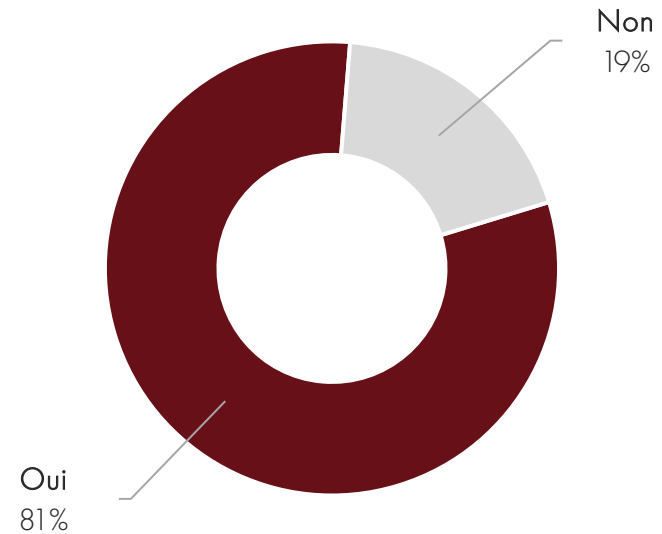
Saviez-vous qu'il est possible de transmettre à son décès tout ou partie de ce que l'on possède à une ou plusieurs associations ou fondations... ?

Base totale, n = 6000

En leur faisant un legs par testament



En les désignant comme bénéficiaires dans un contrat d'assurance-vie



Le sentiment d'un manque d'informations même chez les intentionnistes

Diriez-vous que vous êtes très bien informé(e), assez bien informé(e), assez mal informé(e), très mal informé(e) sur... ?

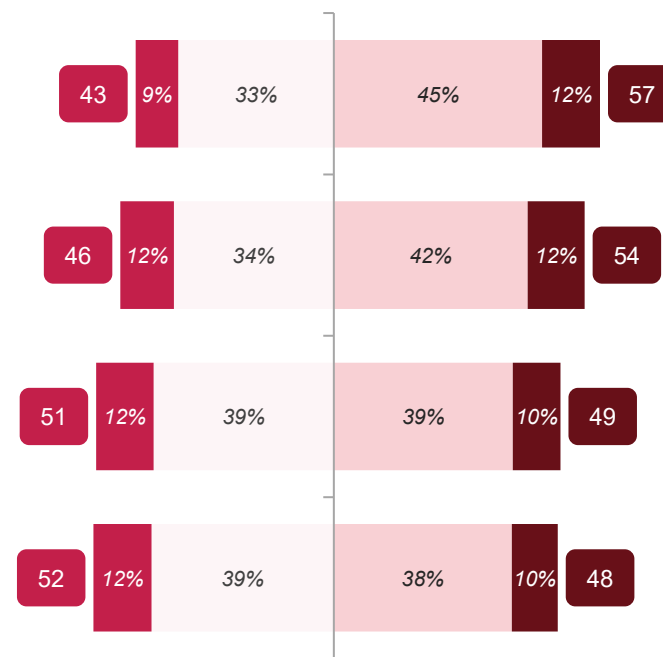
Base : personnes envisageant de transmettre leur patrimoine à une association et indécis, n = 1388

La possibilité de faire un legs aux associations ou fondations

La possibilité de désigner des associations ou fondations comme bénéficiaires d'un contrat d'assurance-vie au décès du souscripteur

Les modalités pratiques pour désigner des associations ou fondations comme bénéficiaires d'un contrat d'assurance-vie au décès du souscripteur

Les modalités pratiques pour faire un legs aux associations et fondations

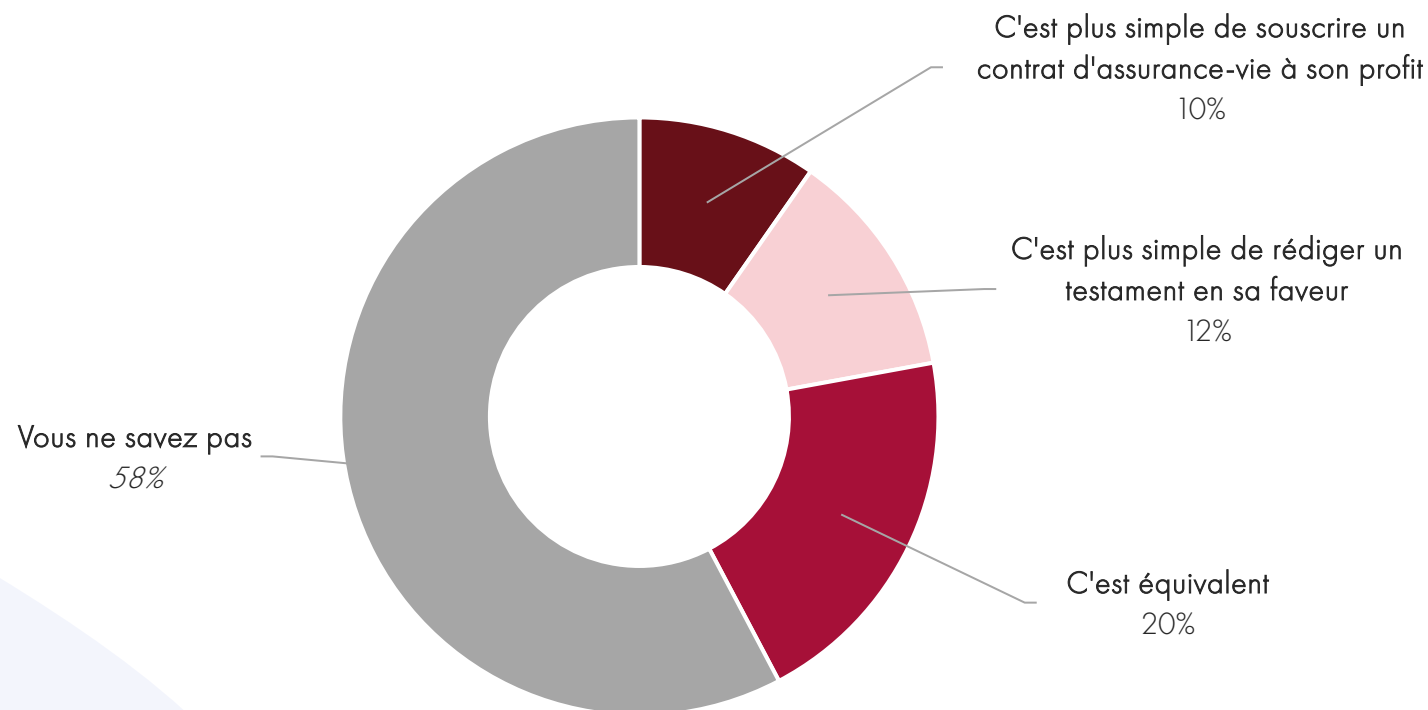


■ Assez bien informé ■ Très bien informé ■ Assez mal informé ■ Très mal informé

Une méconnaissance des modalités de transmission

Selon vous, pour transmettre tout ou partie de ce que l'on possède à une association ou fondation... ?

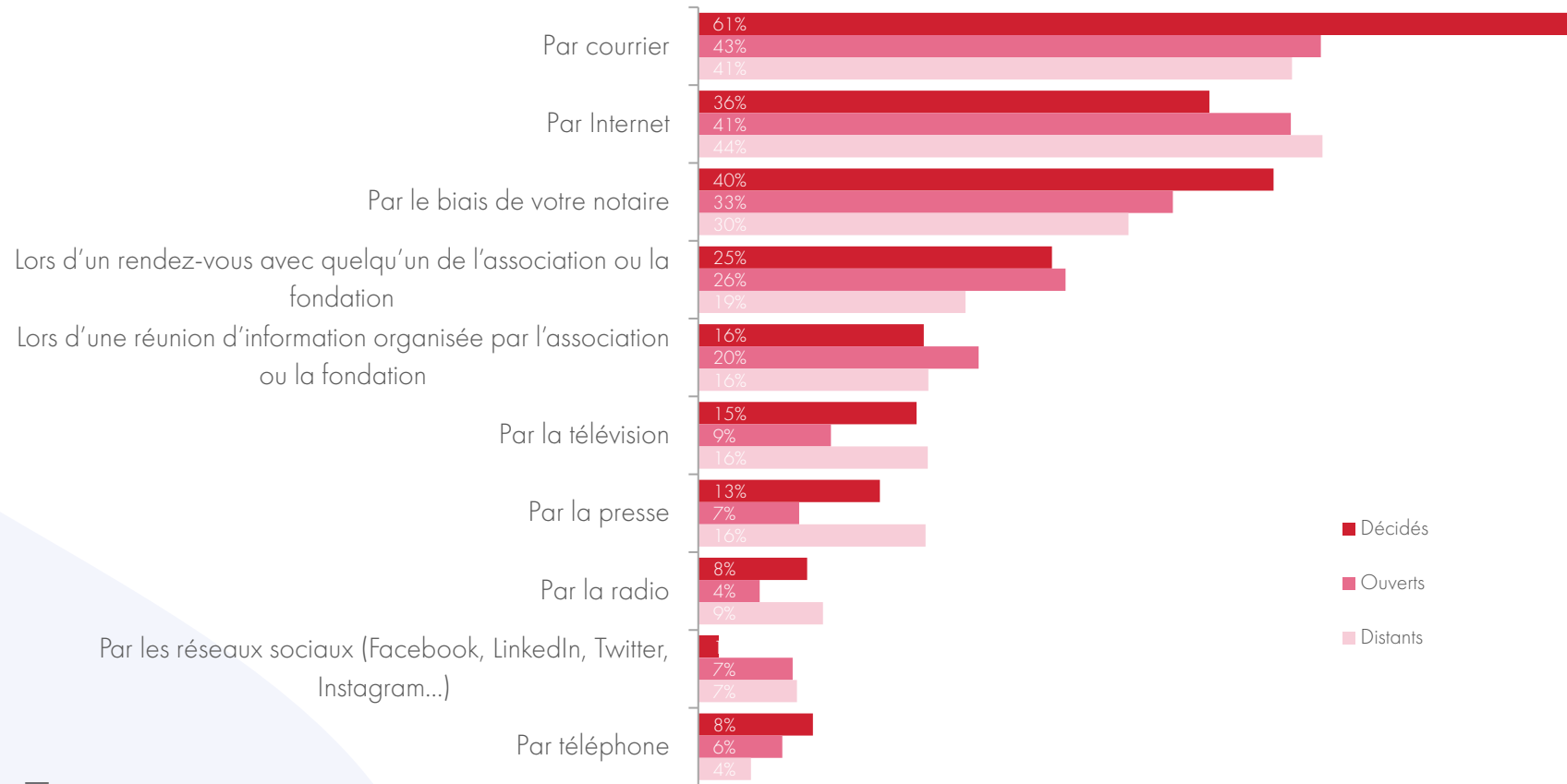
Base totale, n = 6000



Les canaux d'informations privilégiés par les intentionnistes

Par quel moyen souhaiteriez-vous être informé(e) ?

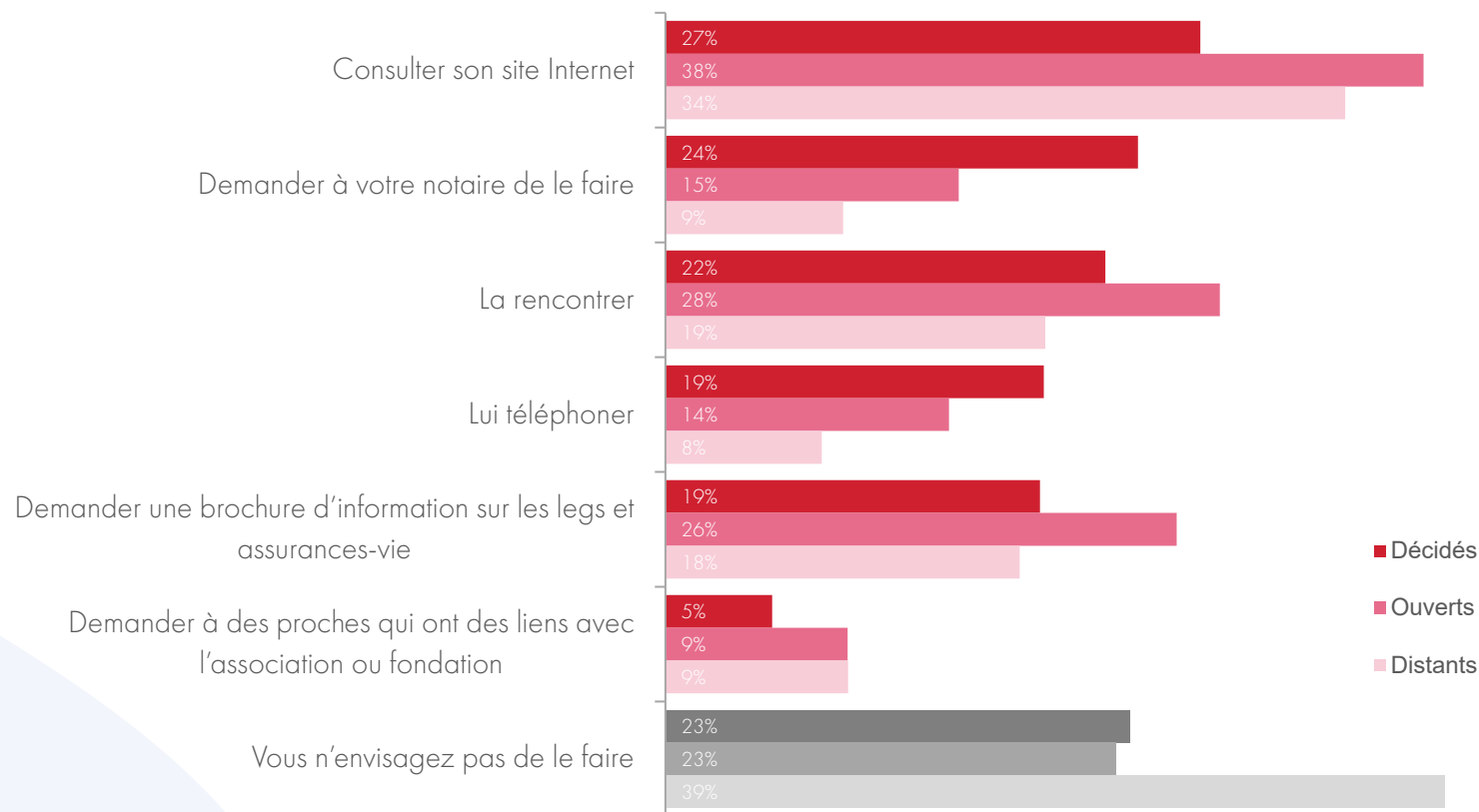
Base : personnes en demande d'informations sur au moins un sujet, n = 697



Les points de contact envisagés

Pour entrer en contact avec une association ou fondation, quels moyens envisagez-vous d'utiliser ?

Base totale, n = 6000



En Conclusion



En Conclusion...

Pour 64% des séniors, la décision de savoir à qui transmettre leur patrimoine est déjà prise.

Par ailleurs, ceux qui sont certains de transmettre aux associations ou fondations se sont décidés en moyenne à 54 ans.

Une opportunité de s'adresser à une population plus jeune – n'ayant pas encore tranché sur cette question.

9% de la population sénior envisage de léguer une part de leur patrimoine à une association mais à peine 1 sur 2 (44%) est réellement certain de passer à l'acte.

Un enjeu de transformation en actes des intentions actuelles de transmission