

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

LE 1^{ER} BAROMÈTRE FRANÇAIS SUR LE LEGS

1 SENIOR SUR 7 SOUHAITERAIT FAIRE UN LEGS À UNE ORGANISATION CARITATIVE

Si l'augmentation de l'espérance de vie permet une réflexion plus aboutie sur la destination de ses biens, il n'en reste pas moins que la mort et la transmission aux générations futures reste un sujet tabou dans notre société. En tant qu'organisme d'utilité publique habilité à recevoir des legs, Gustave Roussy, 1^{er} centre de lutte contre le cancer en Europe, s'est intéressé à la perception qu'ont les français de ce type de transmission. Réalisé par l'Ifop, le 1^{er} baromètre Gustave Roussy « les seniors et le legs » porte sur la notoriété et la destination de cette forme de générosité chez les français de 55 ans et plus. Il analyse leur perception face au legs, leurs connaissances sur ce mode d'engagement personnel et permet de dresser un portrait type du testateur.

Cette enquête montre à l'évidence que la possibilité de faire un legs à un organisme d'utilité publique est connue par le grand public (86%). Ainsi près d'un senior sur sept est prêt à faire un legs à une organisation caritative.

En revanche, la connaissance des démarches à suivre pour effectuer un legs est encore limitée. Même si 40% des seniors affirment les connaître, ils ne sont que 9% à être bien au fait. L'expert incontournable en la matière reste le notaire. Il est avant tout la référence juridique dans le domaine des successions. Les seniors ne s'y trompent pas puisque 93% d'entre eux jugent son rôle très important.

M^e Jacques Benhamou, notaire honoraire :

« Au cours de ma carrière, j'ai eu l'occasion à de nombreuses reprises de conseiller et d'accompagner les personnes qui souhaitaient faire un legs au profit d'une structure d'utilité publique. Ce conseil est technique tout d'abord. Nous accompagnons la rédaction du testament et l'enregistrons par exemple. D'un point de vue humain, nous apportons aussi notre expérience mais il s'agit là d'un conseil impartial, nous ne sommes pas inféodés à telle ou telle association. C'est surtout en fonction de causes chères à nos clients que nous pouvons éventuellement les conseiller. Ces questions sont bien sûr liées à la relation de confiance que nous entretenons avec les testateurs. »

Méthodologie

Échantillon

L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1 002 personnes, représentatif de la population française âgée de 55 ans et plus.

Méthodologie

La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de l'interviewé) après stratification par région et catégorie d'agglomération.

Mode de recueil

Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 4 au 7 juillet 2017.

Les personnes qui font le choix de léguer leur patrimoine ou une partie de celui-ci à un organisme d'utilité publique sont pour la majorité sans descendance directe. Dans ce cas, près d'un quart des interviewés sont prêts à effectuer un tel geste. Il n'en reste pas moins que lorsqu'elles ont des enfants, certaines personnes font aussi le choix de léguer la quotité disponible à un organisme d'utilité publique.

A l'instar du donateur, il existe un profil type du testateur. Il s'agit d'une femme de plus de 70 ans, vivant seule et n'ayant pas d'enfant. Ce choix trouve son évidence dans la cohérence à donner un sens à sa fin de vie et une destination à ses biens pour les générations futures.

Alors que les causes soutenues par les dons concernent majoritairement l'aide et la protection de l'enfance puis la lutte contre l'exclusion et la pauvreté, 55% des testateurs privilégient la recherche médicale et la santé comme motivation première à l'établissement d'un legs en faveur d'un organisme d'utilité publique. Cette décision a le plus souvent un lien précis avec l'histoire personnelle des testateurs ou de leurs proches.

Jacqueline, une testatrice :

« Depuis longtemps, je suis pluri-donatrice et il me semble naturel qu'à mon décès, une cause qui m'est chère puisse bénéficier de mon héritage. J'ai porté mon choix sur la lutte contre le cancer pour une raison en particulier. En 1976, mon mari a été traité dans le département de radiothérapie de Gustave Roussy. Nous avons, tous les deux, été marqués par l'humanité du personnel soignant et le soin particulier accordé à l'accompagnement des patients. »

Bien que le monde associatif et les fondations développent de nombreuses campagnes concernant le legs et son incitation, 90% des seniors considèrent que ces démarches sont encore insuffisantes. Ils appellent de leurs vœux une communication par ces divers organismes sur les actions réalisées grâce aux legs des particuliers. Cette réponse coïncide d'ailleurs avec le souhait majoritaire qu'ont les donateurs de bien connaître la destination de leur générosité.

Même s'il n'existe pas aujourd'hui de recensement centralisé des legs, l'Association française de fundraising (AFF) estime que montant total annuel des legs au profit d'organismes d'utilité publique atteindrait 1 milliard d'euros. A titre de comparaison, le montant des dons ouvrant droit à des réductions fiscales se monte environ à 2,4 milliards d'euros par an. Pour ces organismes, c'est un enjeu important car les legs portent souvent sur des sommes plus élevées qu'un don classique et leur permettent de sécuriser des financements pour organiser des actions dans la durée.

/ A propos de Gustave Roussy

Gustave Roussy, premier centre de lutte contre le cancer en Europe, constitue un pôle d'expertise global contre le cancer entièrement dédié aux patients. Il réunit 3 100 professionnels dont les missions sont le soin, la recherche et l'enseignement.
www.gustaveroussy.fr

CONTACTS PRESSE :

SCHOGUN :

Jean-Baptiste Galland – Tél. 06 89 26 65 81 - jbgalland@schogun.com

GUSTAVE ROUSSY :

Claire Parisel – Tél. 01 42 11 50 59 – 06 17 66 00 26 – claire.parisel@gustaveroussy.fr