Transmettez aussi votre générosité

RAPPORT ANNUEL

15ÈME CAMPAGNE DE GROUPE

1/04/2022 - 31/03/2023

MERCI

15 JAAR

15 ANS

TESTAMENT.BE

TABLE DES MATIÈRES

1 INTRODUCTION

2 PARTICIPANTS 15ÈME CAMPAGNE DE GROUPE

3 LES RÉALISATIONS DE LA 15ÈME CAMPAGNE

3.1. COMMENT AVONS-NOUS ATTEINT LES CANDIDATS TESTATEURS ?

3.1.1 CAMPAGNE MÉDIATIQUE 360°
3.1.2 FACEBOOK
3.1.3 SITE WEB
3.1.4 FACE2FACE FLORALIES GANTOISES
3.1.5 NEWSLETTERS AUX CANDIDATS TESTATEURS
3.1.6 DISTRIBUTION DU GUIDE JURIDIQUE « BIEN RÉGLER, BIEN LÉGUER »
3.1.7 HELPDESK JURIDIQUE – SUIVI DU LEGS EN DUO EN FLANDRE, À BRUXELLES ET EN WALLONIE

3.2. COMMENT AVONS-NOUS ATTEINT ET SOUTENU LES BONNES CAUSES ?

3.2.1 LEGACY SUPPORT VISITS ET ENQUÊTES ANNUELLES
3.2.2 NEWSLETTERS
3.2.3 LEGACY SUPPORT PLATFORM
3.2.4 SESSION D'INFORMATION JURIDIQUE / ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS PAR LES BONNES CAUSES
3.2.5 LSACADEMY (WORKSHOPS - FORMATION - ÉCHANGE KNOW-HOW)
3.2.6 SANTÉ GÉNÉREUSE

4 BAROMÈTRE DES LEGS HOGENT

5 ÉQUIPE, PARTENAIRES ET BÉNÉVOLES

6 BUDGET 15ÈME CAMPAGNE

7 LES DÉFIS POUR LA 16ÈME CAMPAGNE

8 PARTICIPANTS 16ÈME CAMPAGNE

1. INTRODUCTION

La 15ème année de campagne 2022-2023 fut placée sous le signe de l'annonce du jubilée, de la recherche et de la FÊTE !

À travers le tram de la côte, le trambus de Bruxelles et les Pages d'Or des Bonnes Causes – diffusées en 700.000 exemplaires sous forme d'encart sur divers canaux le 13/09/2022 – , nous tenions à mettre à l'honneur nos participants sur le mode festif en réalisant 2 beaux projets de promotion autour de ce jubilée.

DÉCOUVREZ LA COMPILATION DE LIJN

HOGENT, IVOX et Bureau50 ont élaboré conjointement un projet de recherche et recueilli un grand nombre d'informations et de conseils intéressants sur la manière dont les bonnes causes gèrent concrètement le dossier des legs et dont les candidats testateurs perçoivent cette communication. Les groupes qui se sont prêtés à l'étude ont mis au jour quelques constats majeurs.

Le 9 mars 2023, nous étions tous réunis aux Tanneurs pour une journée festive. Au menu : la présentation de la dernière version du « guide Supported by », l'explication des rapports du projet de recherche assortie de conseils importants pour l'avenir, mais aussi les awards décernés par testament.be aux bonnes causes qui nous avaient rejoints dans l'aventure il y a 15 ans.
Cette fête fut aussi l'occasion, bien sûr, de lever notre verre à l'avenir et au « nouveau testament - en cours d'élaboration ».

REVIVEZ NOTRE TESTAMENT ACADEMY DAY

Voilà pour ce volet consacré à notre jubilée.

En mai 2022, nous avons donné le coup d'envoi de l'année de campagne à travers notre événement MERCI, qui avait cette fois pour cadre les Floralies gantoises.
Il a été suivi en juin 2022 par la Santé Généreuse, une séance de réseautage post-Covid que nous avons mise sur pied en collaboration avec la FAB.
En mai, juillet, octobre, novembre 2022 et février 2023, divers workshops ont été organisés, tant en présentiel que via les meet&share.
En octobre 2022, testament.be a organisé avec Theo Hesen, Lena Vizy et Elly Lont la conférence Legavision à Bruxelles.
Enfin, chaque semaine, nous avons diffusé les guides, généré des leads, planifié des LSV et fourni de précieux conseils juridiques par le biais de notre helpdesk.

La 15ème campagne a aussi été largement consacrée à la préparation des sessions d'information juridique à Anvers (25 mai 2023) et Bruxelles (20 juin 2023). Ces sessions d'info, qui font partie intégrante de la 16ème campagne, étaient déjà clôturées au moment de la mise sous presse de ce rapport annuel.

Le printemps 2022 fut également l'occasion d'entamer les préparatifs du « Nouveau Testament » sous la conduite de Strategies&Leaders. À partir du 1er avril 2024, Jan, Marnix et Carine se dirigeront vers « les coulisses » pour assurer le soutien à la campagne pendant encore un certain temps, au travers de la senior support team. Affaire à suivre !

Merci !

- à notre équipe pour l'enthousiasme qu'elle déploie au quotidien
- à l'équipe d'Ann Maelfait et Lars Everaert pour leur précieuse assistance juridique, notamment par le biais des visites au domicile des candidats testateurs
- à nos divers partenaires externes et autres bénévoles pour le travail de qualité qu'ils fournissent sans relâche

Enfin, last but not least :
Merci à nos bonnes causes pour la confiance et l'engagement indéfectible qu'elles témoignent à l'égard de la campagne de groupe.

En route vers les 15 prochaines années !

Jan Rachels, président de testament.be

Carine Coopman, directrice de testament.be

TESTAMENT.BE

QUELQUES FRAGMENTS DE DISCOURS DE JAN RACHELS, PRÉSIDENT DE TESTAMENT.BE, LE 9 MARS 2023

Coup d'œil en arrière

Voilà 15 ans déjà que j'ai lancé testament.be, un « coup d'essai » tenté avec 4 bonnes causes et un crédit de caisse…
Au fil des ans, cette florissante campagne de groupe a continué à prendre forme grâce à la solidarité de nombreuses bonnes causes, nous permettant ainsi de développer la gamme de services que nous connaissons aujourd'hui !

Notre enquête révèle aujourd'hui que 3% des Belges âgés de plus de 45 ans ont déjà inclus une bonne cause dans leur testament. De quoi nous remplir d'espoir !

Collecteur de fonds, un métier critique

Mais … le métier de collecteur de fonds est sous tension. Les postes vacants sont difficiles à combler. Bien entendu, le travail que vous accomplissez est loin d'être facile. Garder l'équilibre entre « idéalisme et réalisme » n'est pas donné à tout le monde.
Et au final, ce sont les recettes qui parlent.

C'est pourquoi j'espère que vous êtes suffisamment chouchoutés par votre direction et votre administration et qu'ils vous laissent assez d'espace pour faire du « slow fundraising », car c'est bel et bien l'approche à suivre pour récolter des héritages et des legs.
Nombreux sont ceux qui cherchent un sens à leur vie. Vous l'avez déjà trouvé dans votre travail.

Coup d'œil en avant

Les testaments ne seront pas des robinets qui fuient mais plutôt un tsunami gris ! Vous l'avez déjà compris depuis de nombreuses années. En investissant dans les héritages et les legs, vous regardez vers l'avenir.
Grâce à la base de données de testateurs potentiels sur la LSP et aux connaissances accumulées, vous avez déjà une sacrée longueur d'avance au compteur.
Vous mesurez aussi l'enjeu du vieillissement de la population. En 2032, la Région bruxelloise comptera à elle seule 160.000 personnes âgées de plus de 65 ans, 72% des Belges sont propriétaires d'un logement, près de 300.000 personnes possèdent 3 biens ou plus… suffisamment que pour en léguer un …

La continuité est essentielle !

Et je reste positif ! La continuité est essentielle, y compris au sein de la campagne de groupe « testament.be ».
Le passage de flambeau est imminent, car je vieillis à mon tour, au point d'avoir moi-même rejoint le groupe cible. Mon testament est donc d'ores et déjà rédigé ! Avec bien sûr un legs à une bonne cause. Histoire de montrer l'exemple.

De l'ancien au « Nouveau Testament ». Carine Coopman, Marnix Puype et moi-même passerons le flambeau le 1er avril 2024 et assurerons encore un temps la transition, au travers de la « senior support team ».

Valérie Denis et Charlotte Rachels deviendront dès cette date les codirectrices opérationnelles du « Nouveau Testament ».
Nous plaçons toute notre confiance en elles. Avec leur enthousiasme et leurs idées rafraîchissantes, elles se tiennent déjà prêtes à franchir pour vous ce nouveau cap important.

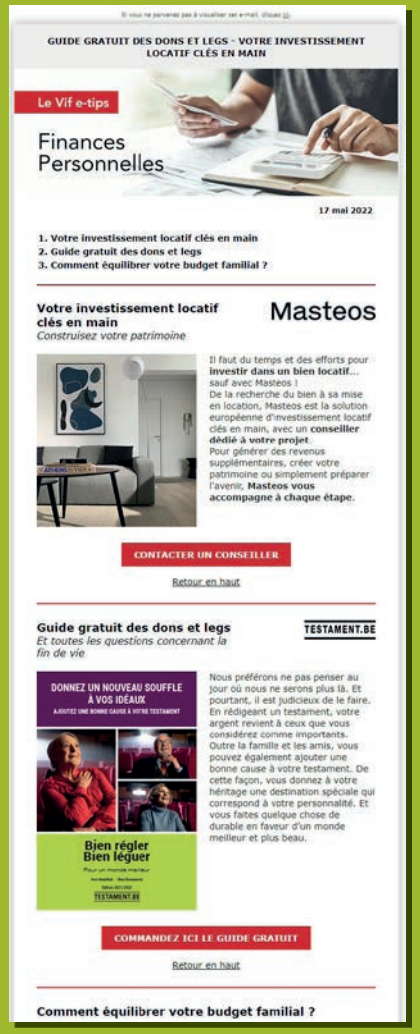
2. PARTICIPANTS 15ÈME CAMPAGNE

LES PARTICIPANTS À LA 15ÈME CAMPAGNE NÉERLANDOPHONE

LES PARTICIPANTS À LA 15ÈME CAMPAGNE FRANCOPHONE

3. LES RÉALISATIONS DE LA 15ÈME CAMPAGNE

3.1 COMMENT AVONS-NOUS ATTEINT LES CANDIDATS TESTATEURS ?



3.1.1 TESTAMENT.BE A UNE NOUVELLE FOIS RÉALISÉ UNE CAMPAGNE MÉDIATIQUE À 360°

- **Télévision**

één (VRT), canvas (VRT), La Une (RTBF), télévisions régionales wallonnes (Antenne Centre, No Télé, Télé MB, Télé Sambre, TV Com, Canal C, Canal Zoom, Ma Télé, RTC Liège, Vedia, TV Lux), BX1

- **Radio**

Radio 1 (VRT), Radio 2 (VRT), La Première (RTBF), Musiq3 (RTBF), VivaCité (RTBF), Radio LFM, Radio Métropole, Radio 2 Benebene

- **Presse écrite**

Le Soir, Le Soir Mag (Caritatif), La Libre, La Libre (“Aide & Solidarité”), Le Soir (“100% Seniors”), La Libre (“Léguer Serein), Boek Magazine, 7Dimanche, encartage Gouden Goededoelengids (750.000 ex. in De Standaard, Het Nieuwsblad, Gazet van Antwerpen, Belang van Limburg, De Morgen, Humo, Dag Allemaal, La Libre, L’Avenir)

- **Marketing Affiliation**

Kwanko, iMailo, Leadgen e-letter Roularta, Knack e-tips “Personal Life”, Roularta “medici en vrije beroepen”, Knack e-tips “Personal Finance”, Plus Magazine e-tips 50+, Nieuwsbrief, Nieuwsbrief 7Dimanche, Nieuwsbrief Sudpresse, Le Vif e-tips “Personal Finance”, Knack e-tips “Woman”, LangZullenWeLezen

Marketing Affiliation

Facebook (testament.België, testament.belgique) – Vimeo – YouTube - LinkedIn

Réseaux sociaux

hln.be, demorgen.be, humo.be, lalibre.be, lesoir.be, Sud Info, standaard.be, nieuwsblad.be, gva.be, hbvl.be, immovlan.be, Gouden Goededoelengids (in De Standaard, Het Nieuwsblad, Gazet van Antwerpen, Belang van Limburg, De Morgen, Humo, Dag Allemaal, La Libre, L'Avenir)

Newsletters

Seniorennet, 7Dimanche

Affiches

600 affiches dans les gares (Publifer), panneaux d'affichage dans les grandes gares (décembre – janvier), sur le tram de la côte et le trambus

Tram de la côte belge et trambus à Bruxelles

Le tram qui longe la côte belge est bien connu de nombreux résidents et touristes francophones et néerlandophones. Depuis le 1er novembre 2021 (en guise d'échauffement pour la 15ème campagne), ce tram a revêtu les couleurs de testament.be et les logos de nos bonnes causes participantes ! Cette visibilité sera étendue durant tout l'été de la 15ème campagne, l'année anniversaire de testament.be ! A Bruxelles aussi, un trambus paré aux couleurs de testament.be roule tous les jours vers Zaventem.

DONNEZ UN NOUVEAU SOUFFLE À VOS IDEAUX
AJOUTEZ UNE BONNE CAUSE À VOTRE TESTAMENT
MERCI
TESTAMENT.BE
CAF

facebook

3.1.2 MÉDIAS SOCIAUX

Notre agence de communication SayHey travaille en collaboration avec l'équipe de testament.be sur la stratégie, le contenu et l'analyse de la page Facebook, tant en néerlandais qu'en français. Chaque bonne cause affiliée bénéficie d'une visibilité grâce à nos publications sur Facebook.

Les principales conclusions du rapport de la 15ème campagne :

- Nombre de personnes touchées : NL 245.435 personnes (+242% par rapport à l'année de campagne précédente), FR 152.471 (+128% par rapport à l'année de campagne précédente)

- Engagement: NL 3.176 actions d'engagement (likes, commentaires et partages) (-75% par rapport à l'année de campagne précédente) & FR 1.367 actions d'engagement (-14% par rapport à l'année de campagne précédente).

La portée des deux pages Facebook a augmenté, tandis que l'engagement a diminué pour les deux pages. La portée a augmenté, principalement en raison d'une augmentation du nombre de publications, mais l'engagement a peut-être diminué en raison de la fréquence et de la monotonie des publications.

- Likes de pages: NL 8699 & FR 7633. Les 2 pages présentent une augmentation de 1%.
- La démographie des personnes qui « likent » les pages correspond au groupe cible de testament.be
- L'âge moyen dominant NL + FR est de 65+, suivi des 55-64 ans
- La majorité des visiteurs de la page Facebook NL + FR est constituée de femmes (+ 58%)
- La plus grande part des visiteurs de la page Facebook vient d'Anvers, Gand, Bruges, Hasselt, Alost, Bruxelles, Charleroi, Mons, Namur et Liège
- Nombre de messages publiés NL 220, FR 168
- Les 10 posts payants (6 NL + 4 FR) ont touché au total 316.000 personnes (+49%) et ont généré 54.126 'clics' (+50%). Ces publicités Facebook fonctionnent bien parce qu'ils augmentent le nombre de 'clics' (taux de clics moyen de 4,46 %) et la portée. Ils suscitent beaucoup d'engagement.

To do:

Se concentrer davantage sur les posts qui requièrent une action immédiate (regarder la vidéo, commander le guide gratuit, ...) et garantir ainsi un CTR (click through rate - taux de clics) plus élevé.

3.1.3 SITE WEB

Notre agence de communication SayHey travaille en collaboration avec l'équipe de testament.be sur la stratégie, le contenu et l'analyse du site testament.be.

Les principales conclusions du rapport de la 15ème campagne :

- Nombre total de visiteurs du site web : 352.000 (+14% par rapport à l'année de campagne précédente)
- Page de destination la plus fréquente = page « commandez votre guide »
- Pages les plus consultées : « commandez votre guide », page d'accueil et bonnes causes
- Nombre de visiteurs NL : 63% FR : 37%
- 52% femmes, 48% hommes
- Catégorie d'âge dominante 65+
- 58% ordinateur, 37% GSM et 5% tablette

Les visiteurs du site web y parviennent via :

- Direct search : 72% (trafic direct +13% par rapport à l'année de campagne précédente) - la plus grande partie des visiteurs provient du trafic de recherche direct en raison de la grande notoriété de testament.be.
- Références : 17% (trafic via références +45% par rapport à l'année de campagne précédente) - via des actions et l'affiliation marketing avec un pic de visiteurs en février 2022
- Social : 7% (trafic social -5% par rapport à la campagne précédente) - une nouvelle stratégie de médias sociaux est nécessaire pour relancer la croissance dans ce domaine. En effet, les médias sociaux restent le canal qui apporte le plus de nouvelles sessions sur le site web et constituent donc un bon outil pour atteindre de nouvelles personnes.
- Organic search : 3% (trafic de recherche organique -20% par rapport à l'année de campagne précédente) - perte de visiteurs via la recherche organique malgré le fait que ces visiteurs restent plus longtemps sur le site web et consultent un plus grand nombre de pages par session (= les plus engagés). Il est donc opportun d'augmenter ce trafic en consacrant davantage d'efforts au SEO.

To do:
Nouvelle stratégie pour les médias sociaux + SEO (optimalisation moteur de recherche).

3.1.4 FACE2FACE FLORALIES GANTOISES

L'équipe de testament.be veut aider ses associations participantes à entrer en contact avec ses candidats testateurs potentiels et encourager la culture du « merci » : merci pour votre intérêt, merci pour votre soutien, merci de penser à nous. C'est la base pour démarrer et construire une relation saine et durable avec les candidats testateurs. C'est dans cette optique que testament.be a profité des Floralies gantoises pour organiser un événement de grande envergure au service des associations et leur permettre de remercier leurs candidats testateurs dans un cadre insolite.

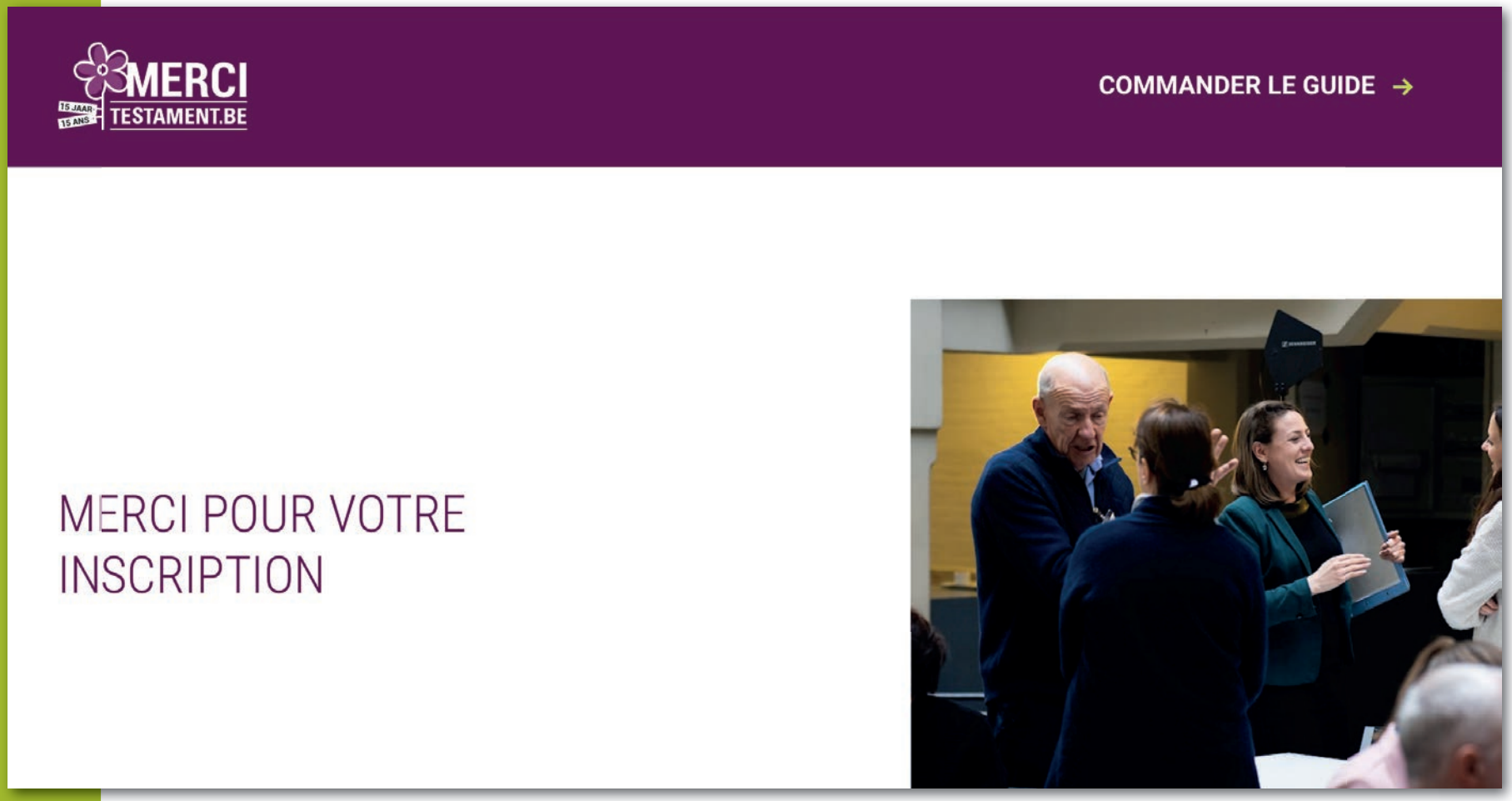
Du mardi 3 au vendredi 6 mai 2022, testament.be a accueilli plus de 2.500 invités - des représentants de bonnes causes ainsi que leurs candidats testateurs - lors de cet événement MERCI aux Floralies à Gand. Cela nous a fait chaud au cœur de voir toutes ces personnes si enthousiastes et impliquées. Les nombreuses réactions positives, tant sur place que par la suite, nous ont confortés dans l'idée que ce fut une vraie réussite et que cet événement a permis de renforcer les relations entre candidats testateurs et leur(s) association(s) !

« Ce petit mot pour vous remercier d'avoir organisé cet événement. La journée d'hier nous a vraiment été très profitable. Nous avons été ravis de mieux faire connaissance avec nos invités et avons été fort touchés par leur vécu et témoignage. Nous en ressortons avec d'autant plus de gratitude envers eux. L'organisation était parfaite ! Bravo et mille mercis. »

ASSOCIATION MUCO

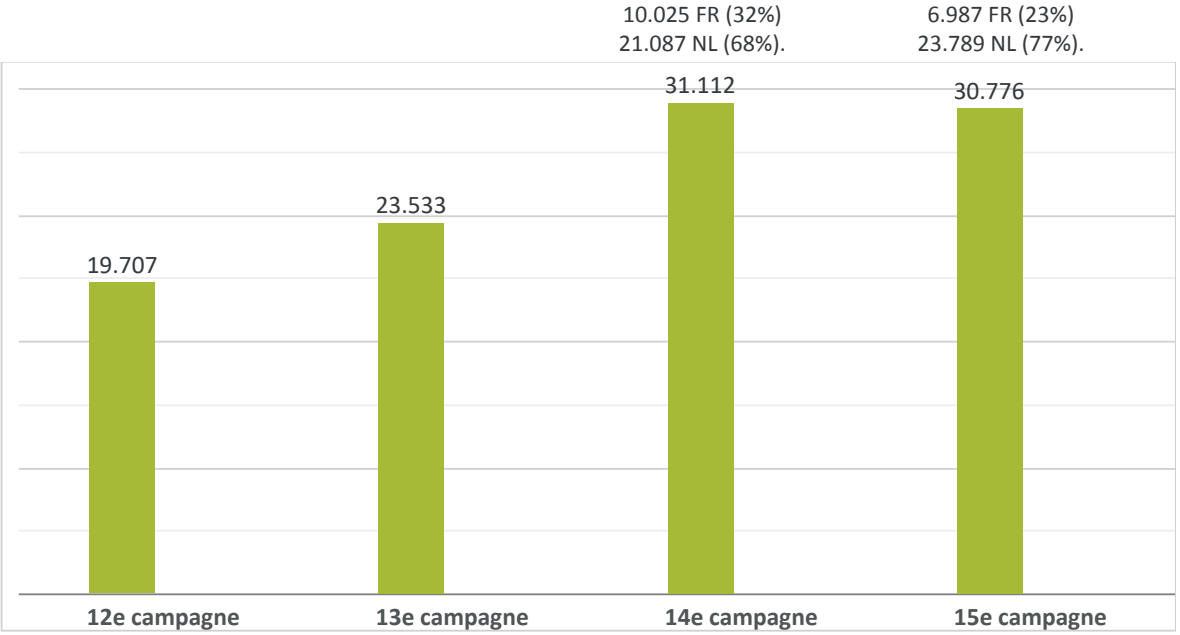
3.1.5 NEWSLETTER AUX CANDIDATS TESTATEURS

- nombre de contacts candidats testateurs au 31/03/2023 = 144.536, dont 97.764 NL + 46.772 FR
- nombre de newsletters : 10 (5 NL + 5 FR)
- taux d'ouverture moyen : 29% (-14% par rapport à l'année de campagne précédente)
- taux de clics moyen : 1% (+0% par rapport à l'année de campagne précédente)



3.1.6 GUIDES

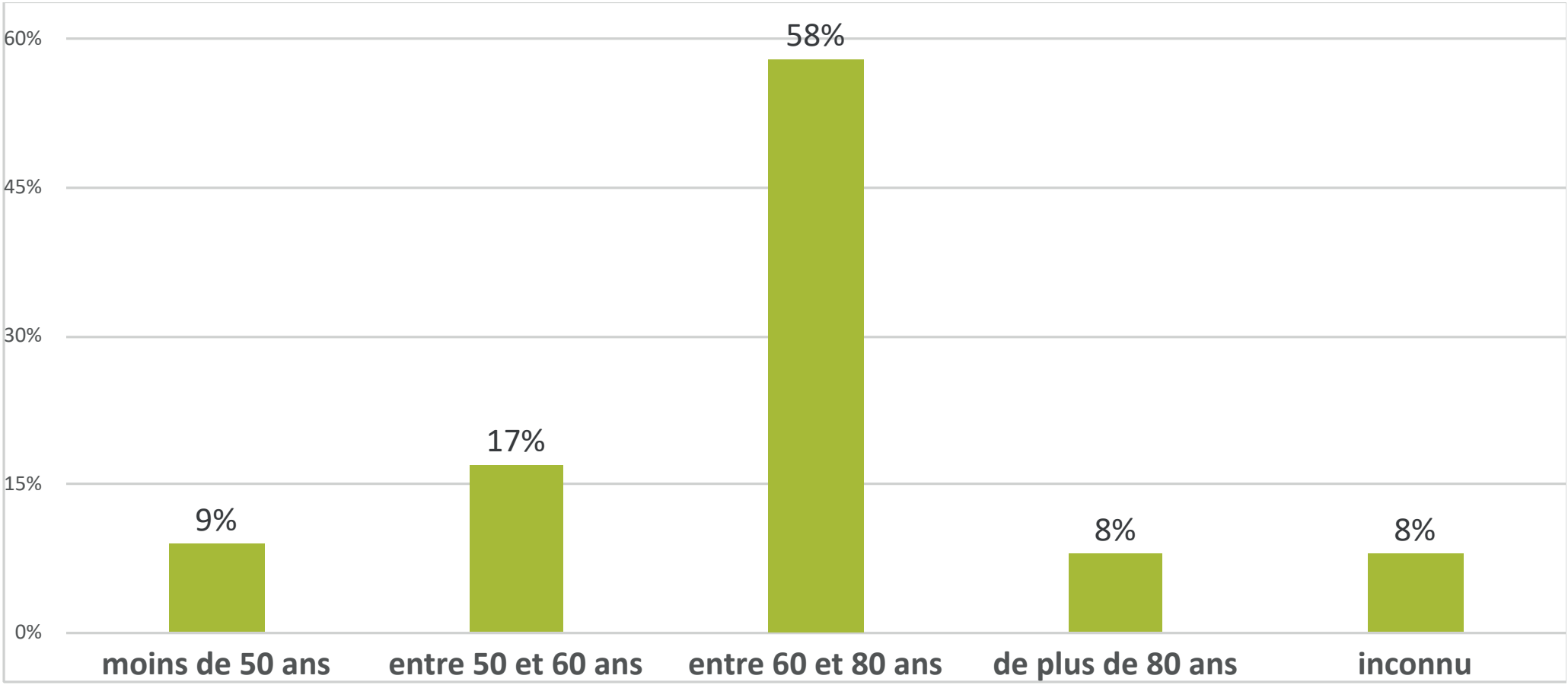
NOMBRE TOTAL DE GUIDES DISTRIBUÉS DURANT LA 15ÈME CAMPAGNE = 30.776 (-1% VS LY), DONT 6.987 FRANCOPHONES (-30% VS LY) ET 23.789 GUIDES NÉERLANDOPHONES (+13% VS LY)



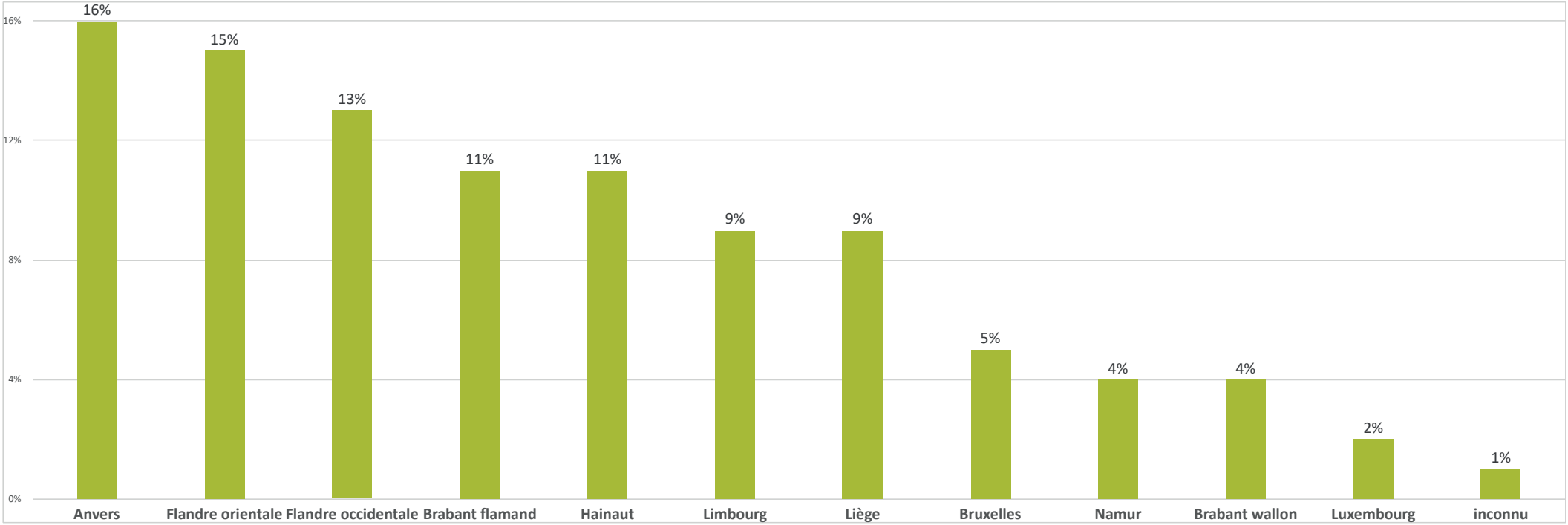
Ann Maelfait

Bea Bossaerts

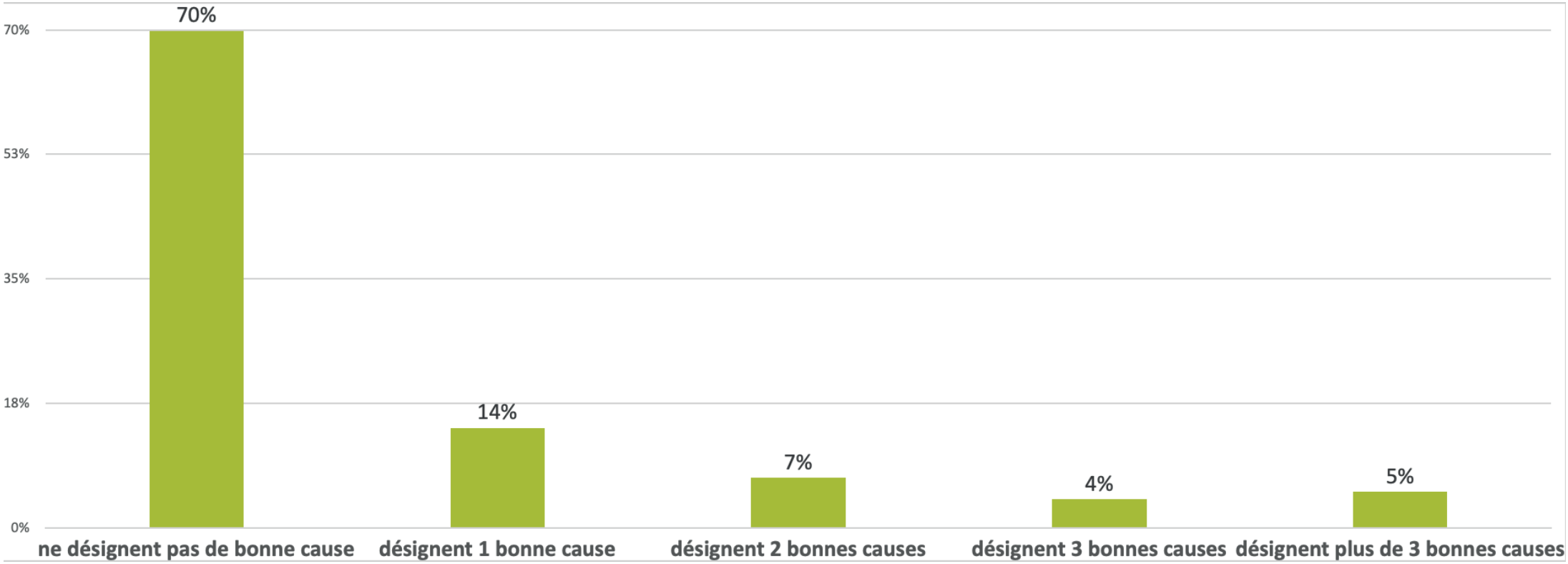
ÂGE DES CANDIDATS TESTATEURS



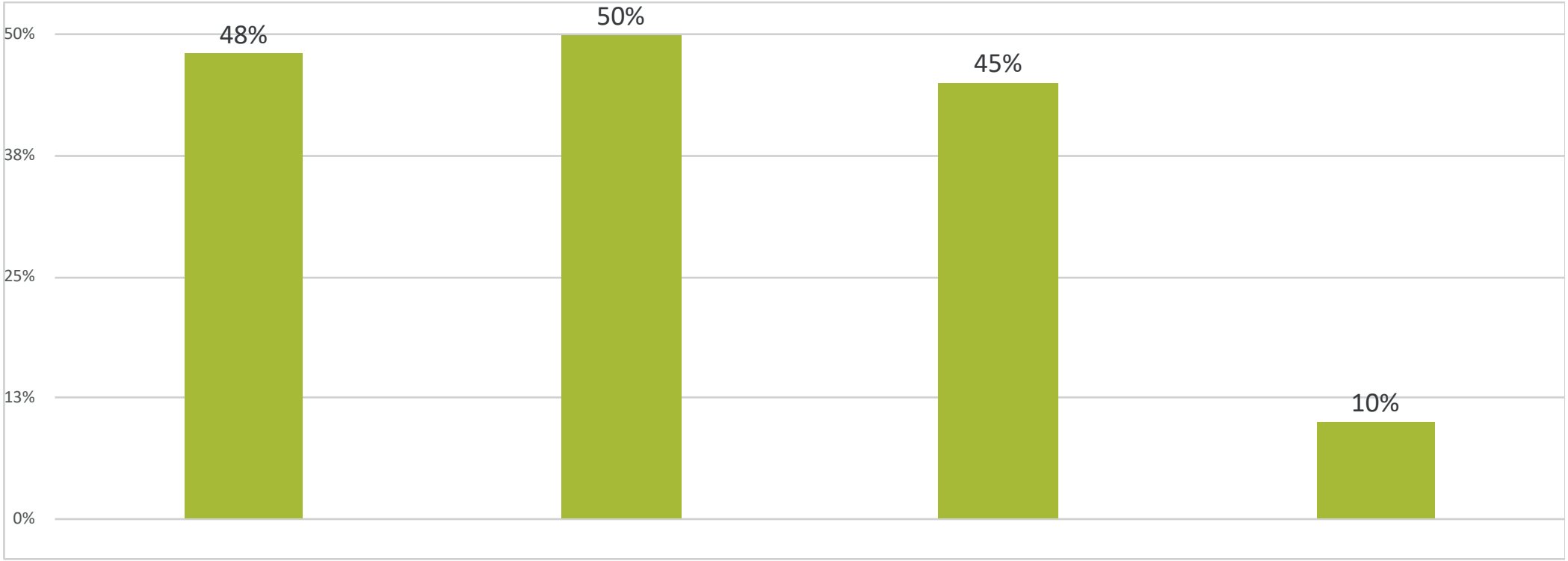
DOMICILE DES CANDIDATS TESTATEURS



POURCENTAGE DES CANDIDATS TESTATEURS QUI ONT DÉSIGNÉ UNE BONNE CAUSE



NOMBRE TOTAL D'ENQUÊTES AVEC RÉPONSES = 5.971 = 8,73%



Après réception du guide, près de 48 % ne savent toujours pas s'ils veulent ajouter une bonne cause à leur testament (+4% vs LY)

50% envisagent sérieusement d'ajouter une bonne cause à leur testament (+150% vs LY)

45% affirment avoir reçu les informations nécessaires (+9% vs LY)

Plus de 10% souhaitent faire appel au service juridique de testament.be (+0% vs LY)

3.1.7. HELPDESK JURIDIQUE – SUIVI DU LEGS EN DUO EN FLANDRE, À BRUXELLES ET EN WALLONIE

Les questions juridiques de potentiels candidats testateurs n'ont fait qu'augmenter ces derniers mois. Notre équipe de juristes est en effet fort sollicitée pour des conseils sur les legs en faveur d'une ou plusieurs bonnes causes et sont régulièrement en visite à domicile afin d'aider ces personnes dans leurs démarches. L'équipe de Rivus sous la supervision d'Ann Maelfait et Lars Everaert sont non seulement souvent consultés par des candidats testateurs mais aussi par nos associations participantes. En cas d'ouverture de testament chez un notaire par exemple, pour confirmer l'acceptation ou non d'un legs en duo en Flandre, pour une aide dans le calcul d'un legs ou tout simplement pour répondre aux nombreuses questions juridiques que peuvent aussi se poser les responsables legs au sein de nos bonnes causes participantes.

Le legs en duo en Flandre apporte son lot de nouveaux défis, notamment lorsqu'il n'a pas été modifié depuis le changement législatif du 1er juillet 2021. Notre expert juridique, Lars Everaert, a dû (et doit encore) faire preuve d'inventivité à de nombreuses reprises avant de confirmer à une association qu'elle peut accepter ou non le legs en question. Nous suivons de près les projets éventuels de modification du legs en duo du côté Bruxellois et Wallon mais pour l'instant, il n'en est pas encore question. Nous tiendrons bien entendu nos associations informées si la situation venait à changer.

Enfin, certains dossiers plus compliqués peuvent être également pris en charge par notre partenaire, le cabinet d'avocats Rivus, dont les quatre premières heures de travail sont prises en charge par testament.be.

Ann Maelfait

Caroline Misonne

Lars Everaert

3.2 COMMENT AVONS-NOUS ATTEINT ET SOUTENU LES BONNES CAUSES?

3.2.1 LEGACY SUPPORT VISITS ET ENQUÊTE ANNUELLE

L'équipe de testament.be est disponible et joignable pratiquement toute l'année par mail, téléphone ou courrier postal, mais nous mettons un point d'honneur à rencontrer individuellement chaque association au moins une fois par an lors de notre Legacy Support Visit. Nous profitons de cette visite pour faire ensemble le bilan des actions et événements organisés durant la campagne et dresser le programme des mois à venir. C'est un moment important d'échange entre testament.be et nos associations qui nous permet de réfléchir et d'évoluer ensemble. Une enquête de satisfaction est toujours envoyée avant la Legacy Support Visit afin de pouvoir recueillir le feedback de nos associations sur les outils et actions que nous proposons.

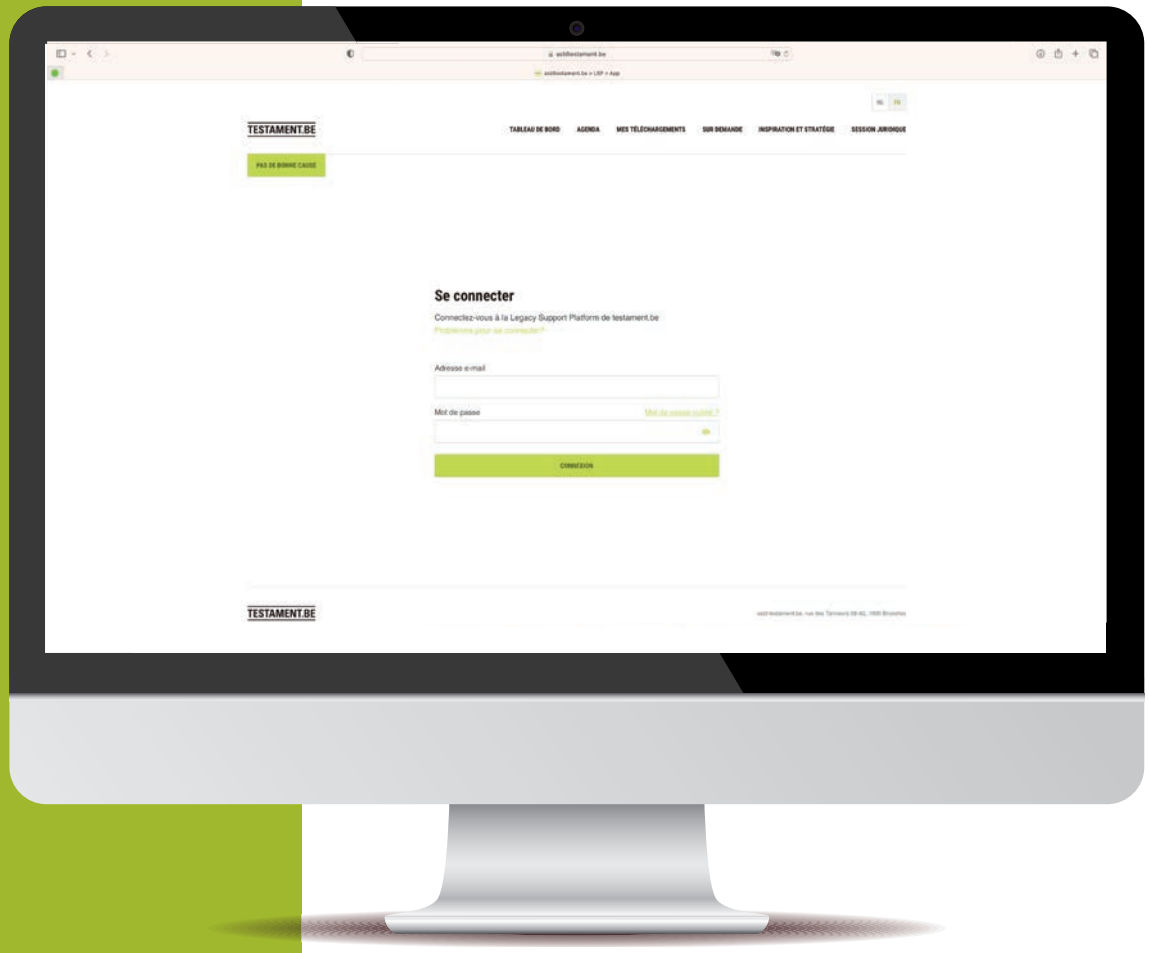
3.2.2 NEWSLETTER AUX BONNES CAUSES

- Nombre total de contacts avec les bonnes causes au 31/03/2023 = 932 (+1% par rapport à l'année de campagne précédente) dont 501 NL et 431 FR
- Nombre de lettres d'information = 24 (12 NL en 12 FR)
- Taux d'ouverture moyen = 39% (+0% vs LY) // NL = 40% (-1% vs LY) et FR = 38% (+2% vs LY)
- Taux de clics moyen = 10% (+1% vs LY) // NL = 10% (-1% vs LY) et FR = 10% (+3% vs LY)

3.2.3 LEGACY SUPPORT PLATFORM

Plate-forme interne réservée aux membres de la campagne testament.be, la Legacy Support Platform est une mine d'or d'informations pratiques et inspirantes.

Vous y trouvez des articles sur les thèmes explorés lors des ateliers pratiques que nous organisons, les résultats de diverses études, l'agenda de toutes nos actions menées à différents niveaux, des vidéos e-learning sous forme d'animations et surtout toute une série d'outils personnalisables que vous pouvez recevoir sur demande et la base de données de vos adresses de candidats testateurs !
En effet, 30% des personnes qui commandent notre guide « Bien régler, Bien léguer » choisissent une ou plusieurs associations avec qui elles aimeraient être mises en contact, leurs coordonnées sont ainsi directement envoyées aux associations en question afin de pouvoir faire un suivi personnalisé.



3.2.4 ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS PAR LES BONNES CAUSES, SOUTENUES PAR TESTAMENT.BE

La Covid-19 a laissé des séquelles sur l'organisation d'événements au sein des associations. Les candidats testateurs mais aussi les donateurs sont parfois plus difficiles à convaincre de se déplacer pour une table ronde ou une journée portes ouvertes. Mais ça ne freine pas l'enthousiasme des bonnes causes qui se targuent de continuer à proposer des moments de rencontre et de convivialité à celles et ceux qui le souhaitent. Et testament.be soutient ses actions notamment en mettant à disposition nos experts juridiques pour les tables rondes. C'est l'occasion pour les candidats testateurs présents à ces événements de recevoir des informations sur l'association qu'ils souhaitent soutenir mais aussi d'être guidés dans la législation belge sur les legs. Une combinaison gagnante pour tous !

TABLES RONDES/SESSIONS D'INFORMATION JURIDIQUE

- 21 avril : SOS Kinderdorpen
- 23 mai : Hart voor handicap
- 15 & 16 juin : Damiaanactie
- 22 juin : SOS Kinderdorpen -
- 23 juin : Louvain Coopération
- 15 septembre : Pairi Daïza
- 22 septembre : Diabetes Liga
- 4 octobre : Rode Kruis
- 6 octobre : Child Focus
- 11 octobre : Child Focus + Action Damien
- 18 octobre : Mamas for Africa + Vétérinaires Sans Frontières
- 3 novembre : Alzheimer Liga
- 8 novembre : Zoo Antwerpen + Alzheimer liga Vlaanderen (online) -
- 16 novembre : Het Zwin + Cavaria
- 21 novembre : Similes
- 23 novembre : Alzheimer Liga
- 25 novembre : Blinde Geleiden Honden
- 7 décembre : Alzheimer Liga
- 9 décembre : Alzheimer Liga
- 12 janvier : MSK
- 24 janvier : Handicap International
- 15 f février : Oxfam België
- 17 février : Blinde Geleiden Honden
- 2 mars : SOS Kinderdorpen
- 14 mars : Handicap International
- 16 mars : Alzheimer Liga

JOURNÉES PORTES OUVERTES/ÉVÉNEMENTS AVEC STAND TESTAMENT.BE

- 5 juin : « Pootjes in het park » CKG Kapoentje et Blauwe Kruis van de kust
- 24 juin : Journée portes ouvertes Animal Sans Toit

3.2.5 LSACADEMY (WORKSHOPS - FORMATION - ÉCHANGE KNOW-HOW)

La 15ème campagne de testament.be a été riche en enseignements, enquêtes et ateliers de toutes sortes !

Nos associations sont friandes des ateliers très pratiques que nous leur proposons et sont toujours très nombreuses aux rendez-vous que nous leur proposons. Que ce soit sur un thème pratico-pratique comme la Protection des données ou les aspects juridiques de l'ouverture d'un testament chez le notaire ; un thème plus lié au développement personnel comme le fait « d'oser demander » en passant par une meilleure compréhension du « voyage du candidat testateur ». Testament.be essaie de répondre aux demandes de ses bonnes causes en proposant divers sujets que vous évoquez lors de nos Legacy Support Visit ou de nos événements. Votre feedback est une grande source d'inspiration pour nous !

Nous essayons aussi régulièrement de faire intervenir des experts externes que nous remercions encore chaleureusement de leur intervention précieuse.

Nous avons clôturé cette belle année anniversaire par une grande journée « Testament Academy » le 9 mars 2023 aux Ateliers des Tanneurs. Une journée que nous avons partagée avec nos associations participantes autour des enseignements et des résultats de la grande enquête menée durant cette 15ème année de campagne par nos partenaires Ivox, HO Gent et Bureau50. Le profil du candidat testateur type évolue et la manière de l'approcher aussi. Il faut multiplier les méthodes et penser à englober un public plus large avec ses multiples affinités différentes. Un défi de taille pour les responsables legs des bonnes

Tous les rapports de ces enquêtes peuvent être retrouvés sur la **LSP**

WORKSHOPS/MEET&SHARE 15ÈME CAMPAGNE

31 mai 2022 (NL) et 8 juillet 2022 (FR)
workshop GDPR - Bart Van den Brande (Sirius Legal)

4 octobre 2022 :
Workshop Oser demander - Laurence Bastin
Workshop Durven vragen - Tamara Leenaerts
Workshop Le voyage du Candidat Testateur - Joyce Browaeys

17 octobre 2022
Workshop De reis van de erflater - Jeroen Brugge
Workshop Juridische opvolging opengevallen testament - Lars Everaert
Workshop l'Ouverture d'un testament - Valérie Bruyaux

8 novembre 2022
M&S tools testament.be
M&S les outils de testament.be
10 novembre 2022
M&S segmenteren van je database
M&S segmenter sa propre base de données

22 novembre 2022
M&S opvolging adressen testament.be
M&S suivi des adresses de testamtent.be

24 novembre 2022
M&S een koffietafel organiseren
M&S organiser une table ronde

14 février 2023
Online juridische masterclass met Lars Everaert

16 février 2023
Masterclass juridique en ligne avec Caroline Misonne

3.2.6 SANTÉ GÉNÉREUSE

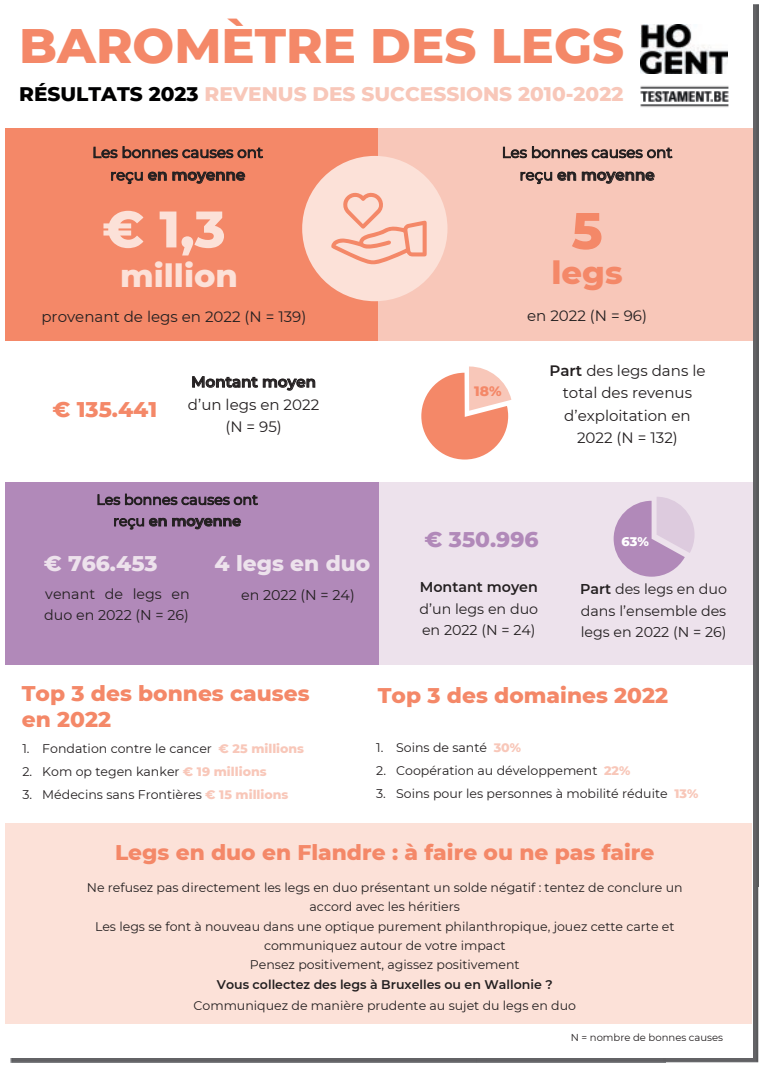
Le mardi 21/06/2022, testament.be a organisé à Bozar, en collaboration avec la FAB, la Santé Généreuse, la fête du collecteur de fonds. Après plus de 2 ans de crise du Covid, quel bonheur de pouvoir se retrouver en présentiel, le temps d'une après-midi. 180 collecteurs de fonds, des visages radieux, des témoignages enrichissants, des bonnes pratiques inspirantes, des amuse-bouche et des boissons …

Le Covid ne nous a pas affaiblis, bien au contraire : c'est remplis d'espoir que nous envisageons l'avenir !

4. BAROMÈTRE DES LEGS HOGENT

LES SOINS DE SANTÉ CONFIRMENT LEUR PROGRESSION DANS LES TESTAMENTS QUI INTÈGRENT UNE BONNE CAUSE.

Les soins de santé trônent à la première place – depuis la crise du Covid. Le domaine de l'éducation et de la recherche recule chaque année dans le classement, tandis que les soins pour les personnes à mobilité réduite gagnent du terrain d'une année à l'autre.



À l'occasion de la Journée internationale du testament au profit d'une bonne cause, qui a lieu le 13 septembre, HOGENT publie chaque année les résultats du baromètre des legs (rapport complet : https://forms.office.com/r/aumWLnGEHb).

Depuis plusieurs années déjà, le Baromètre des legs de HOGENT examine, pour le compte de testament.be, les revenus issus des legs en faveur de bonnes causes. La tendance se montre positive au fil des ans.

Malgré la réforme du legs en duo introduite en Flandre en 2021, les revenus en provenance des legs au profit de bonnes causes ont augmenté dans cette région en 2022, si l'on en croit un récent communiqué de presse du ministre flamand Diependaele.
Il est néanmoins difficile d'évaluer l'impact que cette réforme produira à long terme.
En moyenne, les revenus provenant de legs représentent 18% des revenus d'exploitation totaux affichés par les bonnes causes ! Pour bon nombre d'entre elles, ces ressources de fonctionnement sont essentielles à la poursuite de leur mission.
Le montant moyen d'un legs s'élevait à 135.441 euros en 2022.
Les plus grands collecteurs de legs en 2022 étaient la Fondation contre le cancer (25 millions), Kom op tegen kanker (19 millions) et Médecins sans frontières (15 millions).

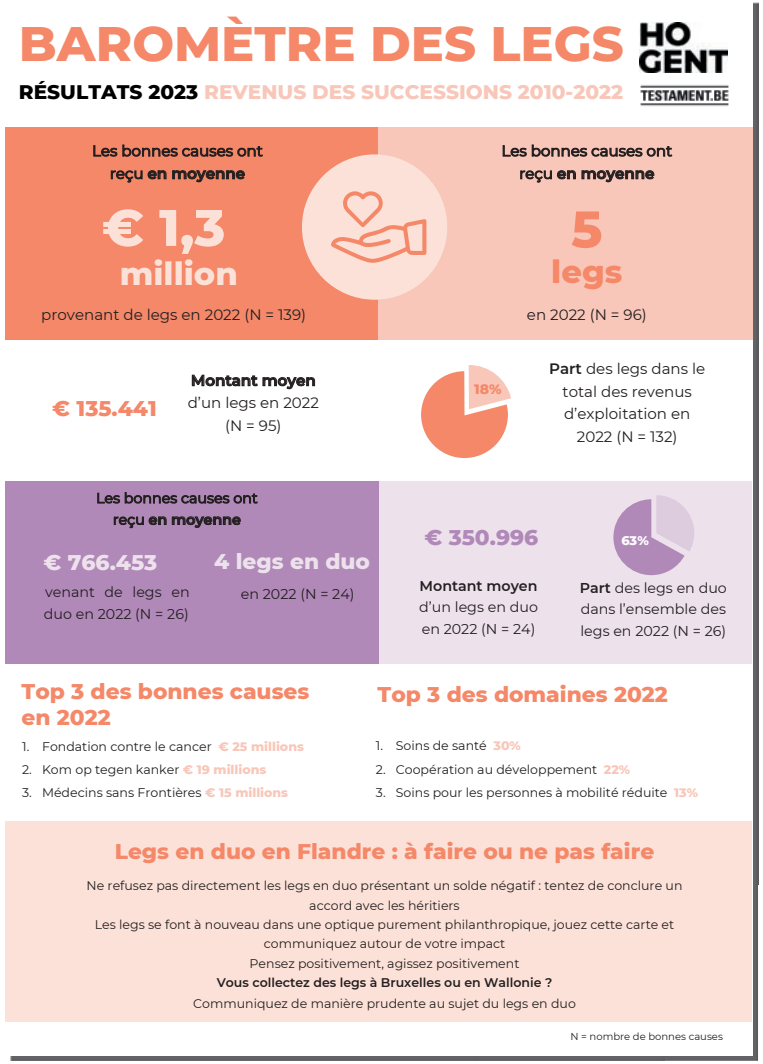
En 2022, les domaines les plus populaires étaient les soins de santé, la coopération au développement et les soins pour les personnes à mobilité réduite.

SOS LEGS EN DUO EN FLANDRE

Cette année, le baromètre des legs se penche à nouveau sur le legs en duo. Depuis juillet 2021, il est devenu fiscalement moins intéressant pour le candidat testateur domicilié en Flandre de recourir au dispositif du legs en duo pour faire une donation en faveur d'une bonne cause. Le legs en duo permet de faire supporter par la bonne cause les droits de succession sur le legs des héritiers de troisième ordre. Une formule fiscalement intéressante donc pour les autres héritiers.

À titre compensatoire, la Flandre a introduit le taux à 0% pour les bonnes causes. Concrètement, depuis 2021, les bonnes causes ne paient plus de droits de succession lorsqu'elles reçoivent un legs. Cette mesure permet au testateur flamand de léguer davantage à des projets qu'il choisit lui-même et qu'il estime importants ; sa donation par testament sera en effet intégralement versée au profit de la bonne cause.
La décision flamande, qui a été prise sans concertation avec les autres régions, est d'ordre politique, mais rien n'indique à l'heure actuelle que Bruxelles et la Wallonie réformeront à leur tour le legs en duo.

Deux ans après l'entrée en vigueur de cette réforme, HOGENT et testament.be reçoivent encore régulièrement des questions – essentiellement de la part d'organisations qui collectent des legs en Flandre – sur les tenants et aboutissants du legs en duo. Bon nombre d'entre elles voudraient connaître l'impact de cette réforme sur la collecte de legs en Flandre ainsi que les conséquences auxquelles elles doivent s'attendre dans le futur. Il est toutefois difficile de répondre à cette question ; pour certaines organisations, c'est une catastrophe dans la mesure où elles sont déjà passées à côté de revenus conséquents à l'ouverture d'un récent legs en duo, d'autres ne s'en tirent pas trop mal pour le moment. Pour beaucoup, le principal défi consistera à motiver les gens à revoir leur testament : les candidats testateurs qui disposent encore d'un testament incluant un legs en duo ne sont pas tous joignables ni même en état de l'adapter. En termes de prospection, quantité d'organisations doivent composer avec cette inconnue.



Les organisations se mettent dès lors en quête d'alternatives au legs en duo. Certaines d'entre elles, mais aussi certains conseillers, mettent en avant la donation de son vivant. Une certaine prudence s'impose néanmoins à cet égard ; la donation de son vivant permet certes d'alléger les droits de succession, mais elle est irrévocable. On recommande aux organisations de se concentrer, dans leur communication, sur l'impact que le donateur peut avoir sur le groupe cible qu'elles servent et les projets que leur permettent de réaliser les revenus provenant de legs. Continuer à investir dans la collecte de legs a donc encore tout son sens.

Les doutes et incertitudes qui découlent de cette réforme ont amené certaines organisations à croire à tort que le legs en duo était supprimé ; elles en déduisent qu'elles doivent refuser directement les nouveaux legs en duo qui s'ouvriraient. Il est important de dissiper ce malentendu : un legs en duo est toujours susceptible de présenter un solde positif pour la bonne cause. Dans le cas contraire, les organisations peuvent toujours tenter de conclure un accord avec les héritiers. Afin de mieux informer les organisations sur les possibilités et l'approche à adopter dans ce cas de figure, le baromètre a établi une feuille de route à mettre en œuvre à l'ouverture de prochains legs en duo.

Personne de contact : Ann-Sophie Bouckaert

Formation continue, service et recherche Acquisition de fonds @ HOGENT - Research Centre for Sustainable Organizations
Professeur Entreprise et Organisation @ HOGENT - Entreprise & Organisation - Marketing

M + 32 486 82 14 88
annsophie.bouckaert@hogent.be

Pour tous les résultats de l'enquête et autres services :

www.hogent.be/projecten/fondsenwerving
www.hogent.be/projecten/fondsenwerving/legatenbarometer

5.ÉQUIPE – PARTENAIRES – BÉNÉVOLES

TEAM EN DATE DU 1/4/2023

Carine COOPMAN
directrice

0474 534789
carine.coopman@testament.be

Jan RACHELS
président/relations extérieures

0478 905635
jan.rachels@testament.be

Marnix PUYPE
responsable communication

0479 760076
marnix.puype@testament.be

Charlotte RACHELS
responsable de projets Flandre-Bruxelles

0470 059397
charlotte.rachels@testament.be

Valérie DENIS
responsable de projets Wallonie-Bruxelles

0479 760000
valerie.denis@testament.be

QUI A PARTICIPÉ À LA RÉFLEXION ET À L'ACTION LORS DE LA 15ÈME CAMPAGNE ?

conseil juridique
Ann Maelfait (Rivus), Anke Van Langenhove (Rivus), Renaud Verstraete, Valérie Bruyaux

helpdesk juridique
Lars Everaert, Caroline Missonne

design graphique
AVDJ Graphics (Anouk Van der Jeught, Sarah Ranson, Terènce van Driel)

sites web, banque de données, Facebook
SayHey (Marleen Vandamme, Dennis Vieren, Dieter Vieren, Matthias Goderis, Bas Verplancke, Djorden Vlaeminck, Nick Vandierendonck, Sofie Devaere)

legacy support platform, blogs
Nik Grymonprez

le guide Bien régler, Bien Léguer
Ann Maelfait, Anke Van Langenhove, Sven Vonck, AVDJ Graphics, Hdruk

ITC
Sharecom (Christian Van Oost)

comptabilité
Fiduciaire Oost-Boek (Sophie Ysenbrandt)

audit
réviseurs d'entreprise Clybouw

spots radio & télé
Clementine (Hannelore Dejonghe, Lieselot Dejonghe, Barbara Dejonghe)

photographie
Alexander Van Maele

films d'animation
Ikonodule (Gilles Deketelaere, Damien Debieve)

dessins de presse
Marec, Kroll, Clou, Fritz, Lectrr

envoi du guide
Distrimedia Tielt

baromètre des legs, enquêtes
HoGent (Ann-Sophie Bouckaert, Sanne Holvoet)

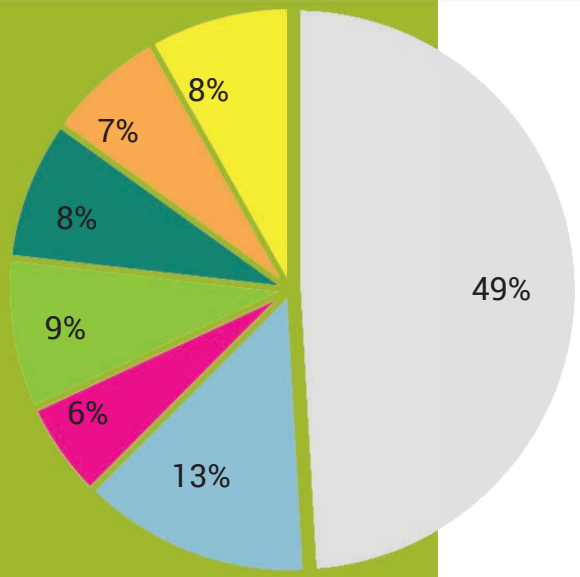
test « quel philanthrope êtes-vous ? », enquêtes
IVOX (Hans Verhoeven, Marie Laenen)

bénévoles
Randi Roose Leen Lietaer

consulting
bureau50 (Filip Lemaitre, Stefan Doutreluigne)

consulting
Strategies&Leaders (Koenraad Depauw, Bert De Bleser)

6. BUDGET 15ÈME CAMPAGNE



DÉPENSES	euros
annonces, site web	1.023.663,33
guide et envoi	279.101,28
soutien personnalisé	116.823,67
face2face	182.171,88
helpdesk juridique	168.779,61
testament.be academy	143.794,49
back office	170.961,30
TOTAL DES DÉPENSES	**2.085.295,56**
REVENUS	**euros**
participants	1.675.210,00
divers	17.480,99
réserve transfert	400.000,00
TOTAL DES REVENUS	**2.092.690,99**

Vous pouvez consulter la totalité du rapport d'audit sur **WWW.ASLBTESTAMENT.BE**

7. LES DÉFIS POUR LA 16ÈME CAMPAGNE

Objectifs vis-à-vis des bonnes causes participantes

- Événement Session d'information juridique à Anvers et à Bruxelles
- Outils personnalisés à la demande : guide PDF, marque-pages, roll up, banners numériques, cartes de remerciement, …
- Développer une rubrique Best Practices sur la LSP
- Proposer de nouveaux ateliers live et en ligne avec de nouveaux thèmes et experts externes
- Faire participer plus de bonnes causes au Baromètre des legs de HOGENT

Objectifs vis-à-vis des candidats testateurs

- Sessions d'information juridique NL à Anvers et FR à Bruxelles
- Proposer une alternative digitale au guide avec une version PDF téléchargeable

Objectifs vis-à-vis de la publicité

- Mettre l'accent sur les « témoignages » (témoignages d'enfants, de personnes avec des enfants) + taux zéro
- Optimaliser la communication via Facebook, démarrer la communication via Instagram, canal Youtube
- Extension des canaux de diffusion d'annonces
- Annonces supplémentaires autour du 13/09 dans différents journaux digitaux
- Développement d'un QR code menant directement vers le site testament.be

Objectifs vis-à-vis des partenaires

- Continuer à étudier les possibilités de collaboration avec différents partenaires et les tester
- Optimaliser la communication via LinkedIn

Objectifs vis-à-vis de testament.be

- Recruter 2 nouveaux collaborateurs
- Démarrer la transition vers la nouvelle équipe de testament.be

8.PARTICIPANTS 16ÈME CAMPAGNE

LES PARTICIPANTS À LA 16ÈME CAMPAGNE NÉERLANDOPHONE

LES PARTICIPANTS À LA 16ÈME CAMPAGNE FRANCOPHONE