

Opportunités stratégiques pour les collecteurs de legs en Belgique

Recherche **HOGENT**

Sanne Holvoet · Ann-Sophie Bouckaert

Sana Saïdani



**HO
GENT**

Quoi ?

Comment les organisations à but non lucratif abordent-elles la **collecte de legs** ?



Quelles sont les **opportunités** de collecte de legs en Belgique ?

Comment ?

- Enquête en ligne
- Période du 6/09-24/10/2022
- Organisations à but non lucratif et sociales en Belgique
 - Flandre
 - Bruxelles
 - Wallonie

Comment ?

- Sujets
 1. État des lieux
 2. Stratégie de communication
 3. Rôles des experts
 4. Connaissances des candidats
 5. Attitudes
 6. L'avenir de la collecte de legs

Qui ?

- 120 répondants uniques
 - Principalement des organisations néerlandophones (66%)
 - Principalement des organisations opérant au niveau national (76%)
 - Un nombre égal de grandes et de petites organisations (53%)
- Mixité des domaines
- 81% des organisations participantes ont reçu au moins un legs au cours des 10 dernières années.

Résultats

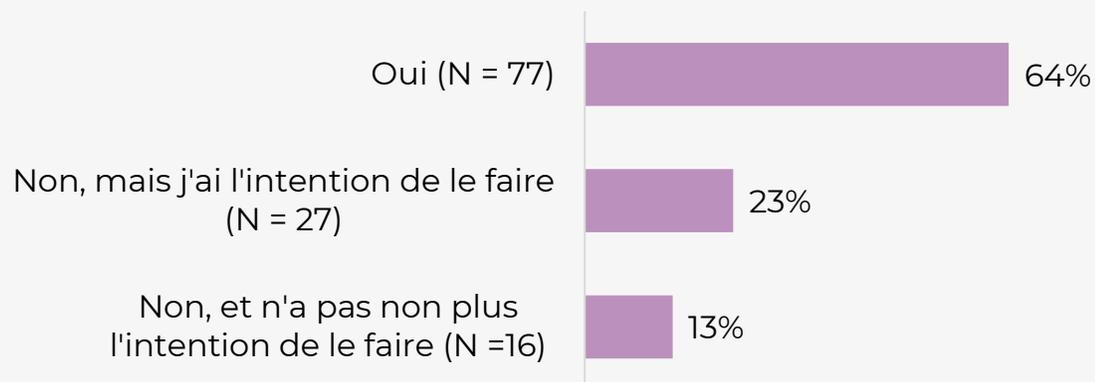
HO
GENT

1. État des lieux

Quel est le **statut actuel** de la stratégie d'acquisition de legs par les organisations à but non lucratif en Belgique ?

1. État des lieux

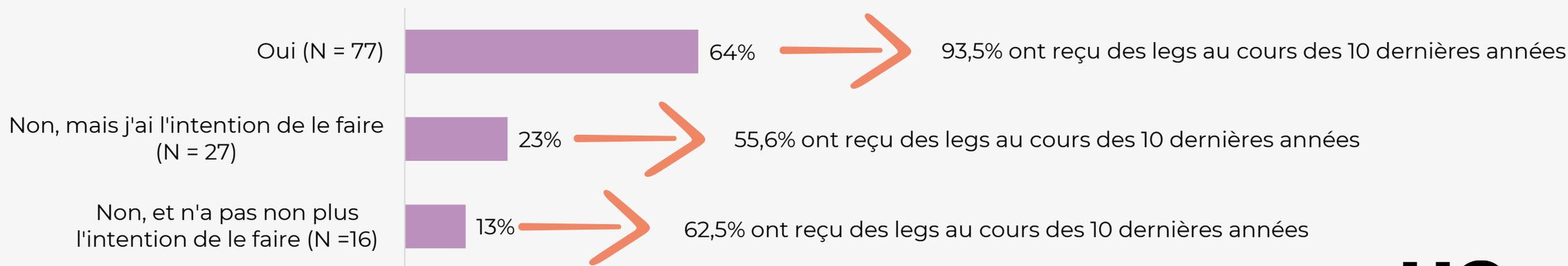
Les grandes organisations et les membres de testament.be **misent plus souvent** sur la collecte de legs ...



Q : "Votre organisation s'engage-t-elle dans la collecte de legs ?" (N = 120)

1. État des lieux

Les grandes organisations et les membres de testament.be **misent plus souvent** sur la collecte de legs ... et **reçoivent également plus souvent des legs**.



Q : "Votre organisation s'engage-t-elle dans la collecte de legs ?" (N = 120)

1. État des lieux

Les grandes organisations et les membres de testament.be **misent plus souvent** sur la collecte de legs ... et **reçoivent également plus souvent des legs**.



L'effort paie !

1. État des lieux

Les grandes organisations et les membres de testament.be **misent plus souvent** sur la collecte de legs ... et **reçoivent également des montants plus importants** (2021).

Oui		Moyenne de 1.585.842 €, médiane de 391.221 € (N = 36)
Non, mais je prévois de le faire		Moyenne de 48.117 €, médiane de 0 € (N = 7)
Non, et je n'en ai pas l'intention		Moyenne de 0 € (N = 2)

1. État des lieux

89 % ont une personne **responsable** de la collecte de legs.

- Dans les petites organisations : plus souvent aussi d'autres tâches (non liées à la collecte de fonds)



Contact central ou visage

permanent

= à avoir absolument !

1. État des lieux

(Seulement) 1/2 ont un **budget** pour la collecte de legs

- 34% **ne prévoient pas** non plus d'établir un budget



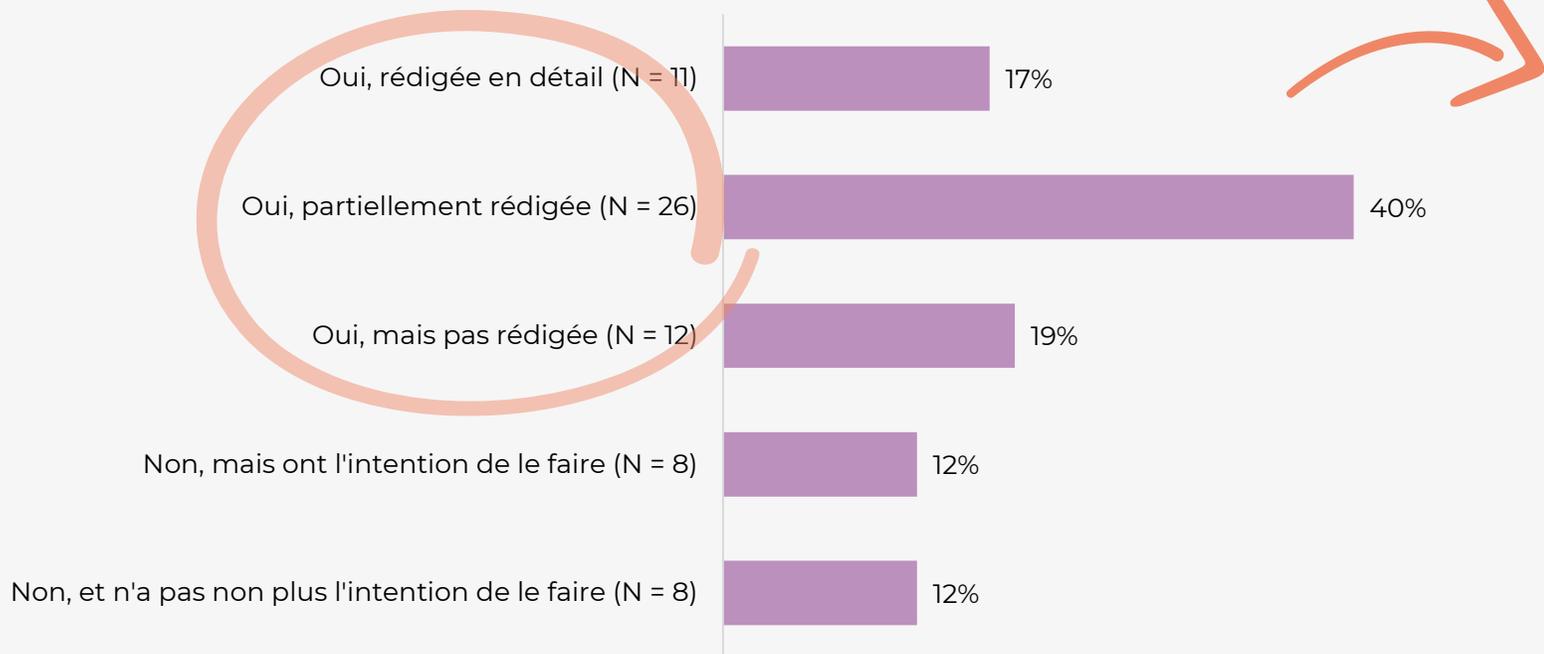
**Pas assez de budget pour faire des extras ?
Pas grave!**

Utilisez vos canaux actuels pour rendre les legs visibles.

Ca ne coûte pas d'argent, juste du temps

1. État des lieux

1/4 n'adopte **pas** (encore) une approche **stratégique** de l'acquisition de legs



Stratégie →
dons et legs supérieurs

Source : HOGENT &
Fundraisers Alliance Belgium (2021) :

2. Communication

Comment les organisations communiquent-elles avec **les candidats testateurs** ?

2. Communication

Les organisations utilisent en moyenne 6 (sur 15) canaux de communication

- Min. 1, max. 10



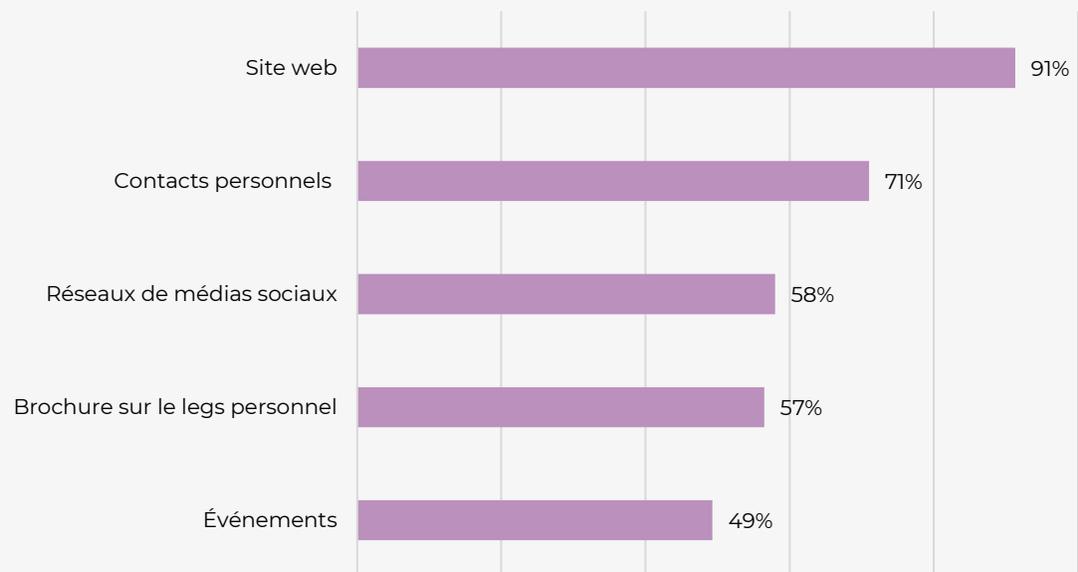
Plus il y en a, mieux c'est

“Embarquez” les donateurs dès le début :
Diffuser partout la communication sur les legs

2. Communication

Les organisations utilisent en moyenne 6 (sur 15) canaux de communication

– Top 5 :



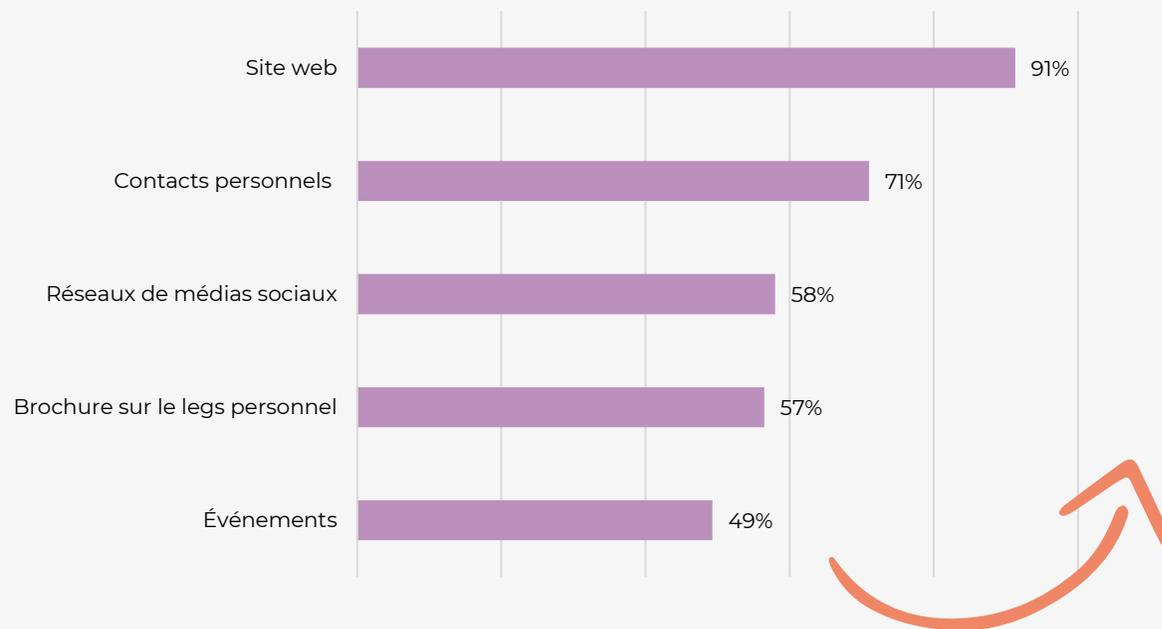
Mix & match !

Combiner les canaux online et offline
Accordez le message en fonction du canal

2. Communication

Les organisations utilisent en moyenne 6 (sur 15) canaux de communication

– Top 5 :



Brochure sur les legs

(version papier !)

Brochure générale testament.be

Une brochure propre avec des informations
spécifiques à l'organisation

2. Communication

Les organisations communiquent le plus souvent sur ...



Recherche iVox :

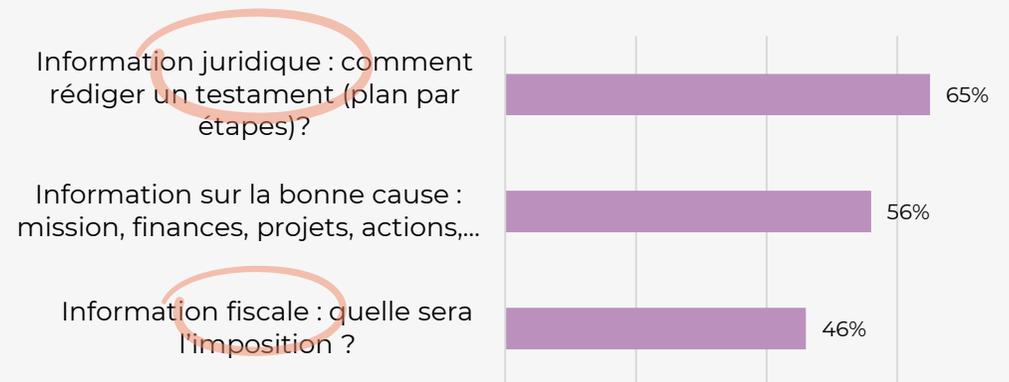
"Les testateurs sont plus susceptibles de rechercher des informations juridiques et fiscales, ainsi que des garanties que leur succession sera correctement exécutée."

2. Communication

Les organisations communiquent le plus souvent sur ...

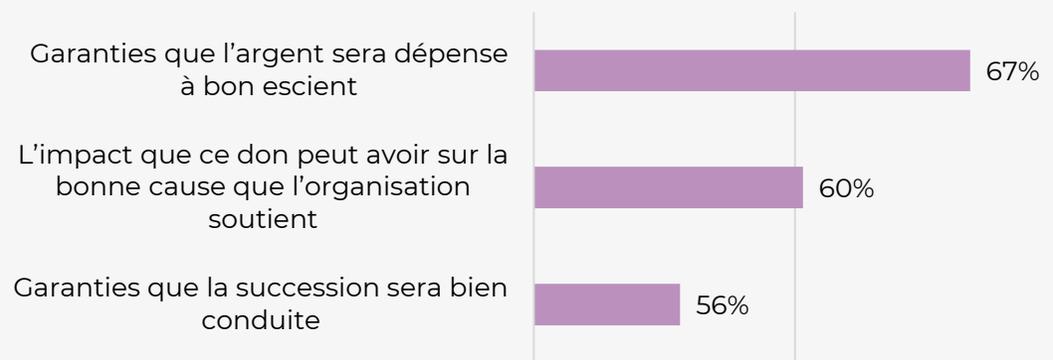


Les organisations sont le plus souvent interrogées sur ...



2. Communication

Les organisations communiquent le plus souvent sur ...



Soyez prêt

Étape 1 : Inspirer (informer les candidats testateurs de la possibilité de léguer)

Étape 2 : Approfondir (avec des informations techniques, juridiques, fiscales)



2. Communication

Communication personnalisée = **pas de focus** des organisations

La plupart des organisations (83%) ciblent principalement les personnes de 56 ans et plus.

= L'âge où la plupart des gens commencent à penser à leur testament.

12% ciblent les Belges sans enfants

= le candidat testateur le plus probable



Data = key

Recueillir des informations sur les donateurs pour les cibler
Et montrer au bon groupe cible les bonnes informations

**HO
GENT**

2. Communication

6/10 enregistre des témoignages pour inspirer les futurs testateurs



4/10 non !

"Voir donner fait donner"

= social proof

2. Communication

6/10 enregistre des témoignages pour inspirer les futurs testateurs.

Recherche iVox :

"4 testateurs intéressés sur 10, disent qu'ils seraient également intéressés à témoigner sur ce sujet."

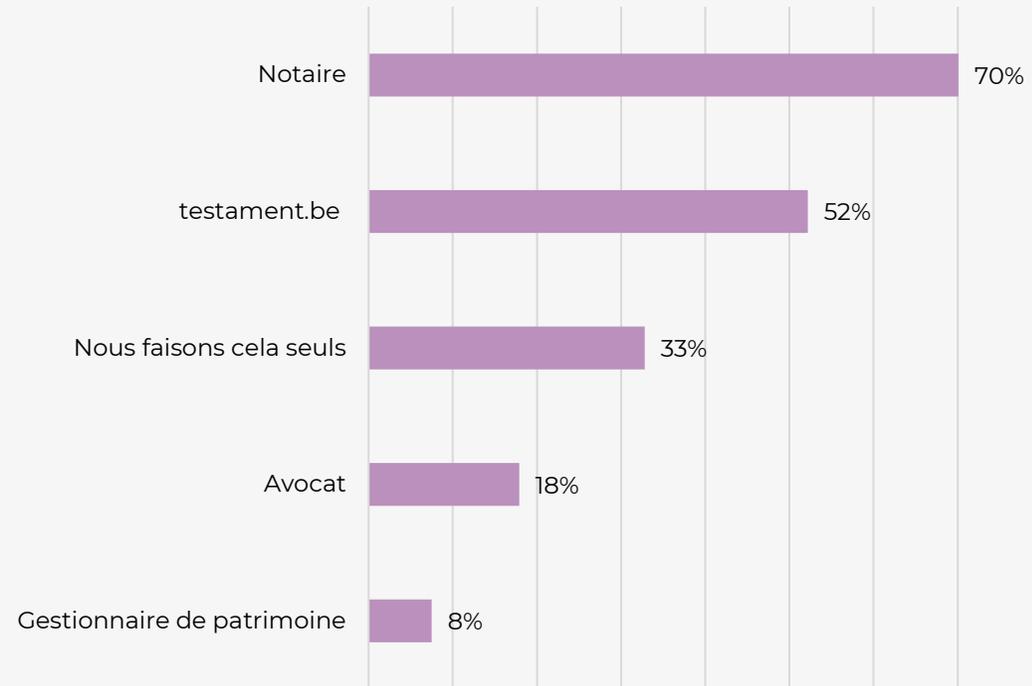


**Cherchez-les, trouvez-les et
engagez-les !**

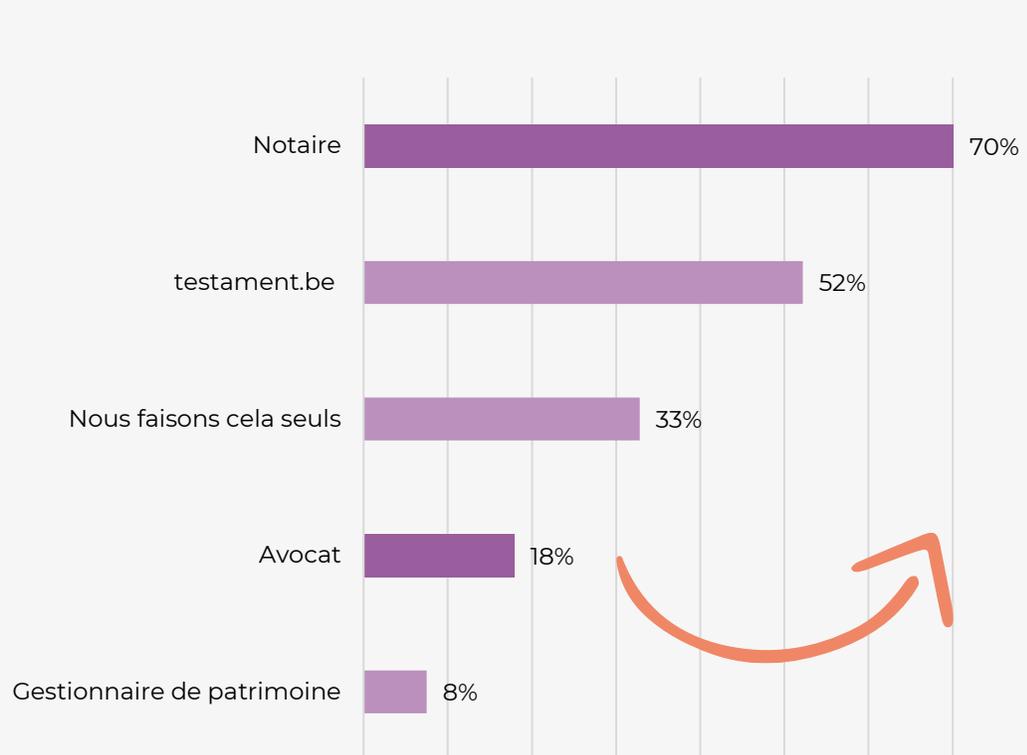
3. Experts

Vers quels **experts** les organisations se tournent-elles ?

3. Experts



3. Experts

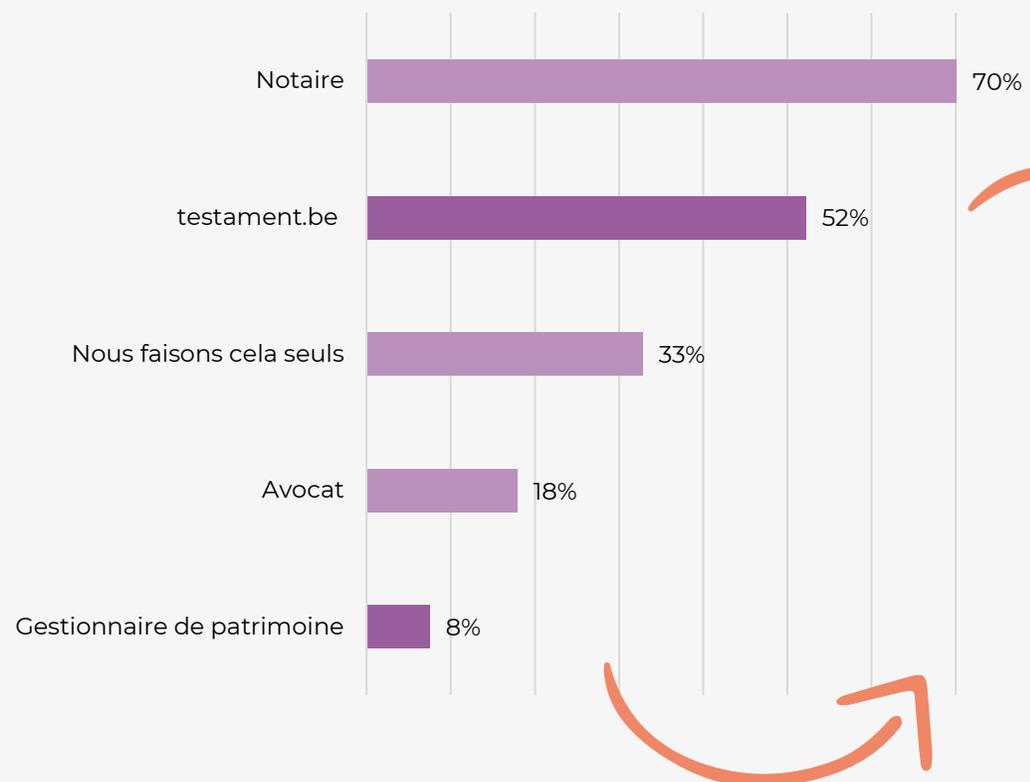


Pour le traitement des legs

Recherche iVox :

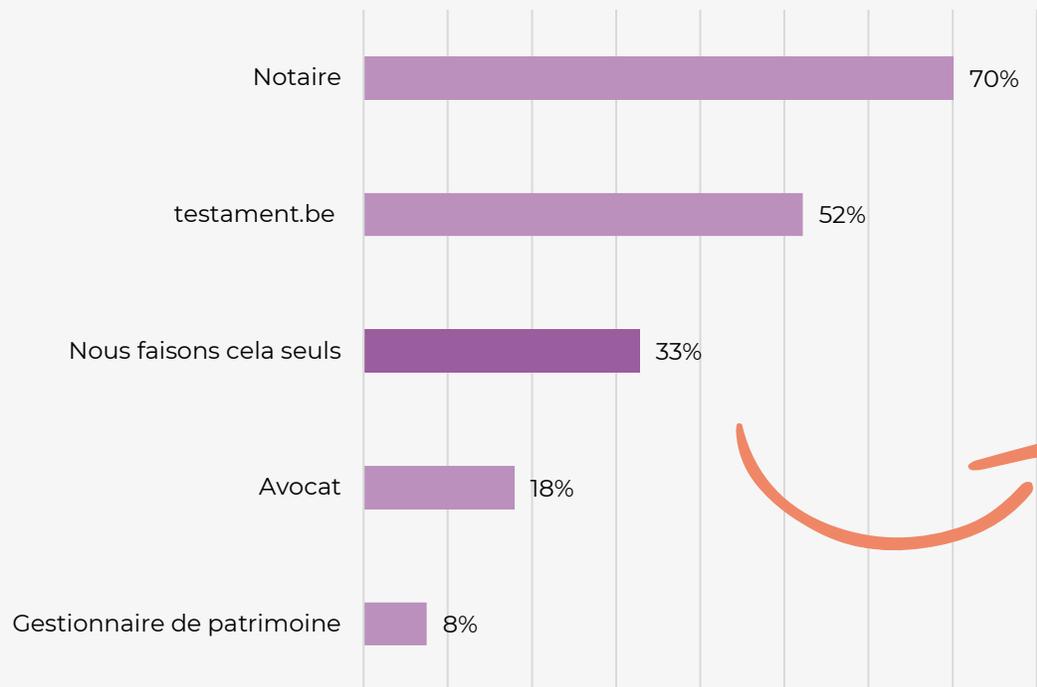
"Le notaire est un maillon très important. Les testateurs y cherchent des informations et de l'aide pour l'ajout d'une association caritative.«

3. Experts



**Pour collecter et rédiger
des legs**

3. Experts



Teamwork makes the dream work

Il est important d'avoir un réseau autour de soi :
en tant qu'organisation, vous ne pouvez peut-être
pas tout savoir

4. Sensibilisation

Dans quelle mesure les organisations
sont-elles **au courant des** candidats
testateurs ?

4. Sensibilisation

99% des organisations **souhaitent être informées** des candidats testateurs.

Et aussi **du contenu** du testament
(85%)



Souhaits vs. réalité

Un peu plus de la **moitié** - principalement les grandes organisations et les membres de testament.be - connaissent **effectivement** les candidats testateurs.

4. Sensibilisation

99% des organisations **souhaitent être informées** des candidats testateurs.

Et aussi **du contenu** du testament
(85%)



Recherche iVox :

"Les personnes interrogées qui souhaitent devenir testateurs par le biais d'un intermédiaire ont déclaré dans la majorité des cas qu'**elles préféreraient ne pas partager leurs coordonnées avec l'organisme de bienfaisance.**"

Comment convaincre ?

La confiance et la confidentialité sont importantes pour les mettre à l'aise.
= la base de la collecte de fonds

4. Sensibilisation

15% **ne** gardent **pas le contact** avec les candidats testeurs



Recherche iVox :

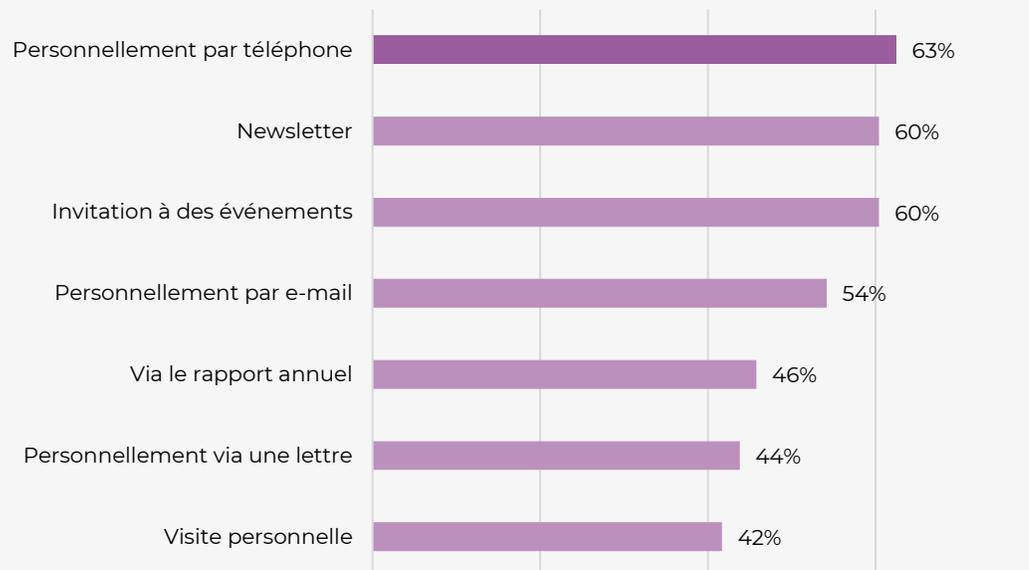
3 testateurs sur 4 estiment qu'il est important de rester en contact avec les œuvres de bienfaisance

Occasion manquée !

Vous ne pourrez jamais compter à 100 % sur le legs, alors maintenez des contacts chaleureux.

4. Sensibilisation

Les organisations qui restent en contact le font généralement en personne ou par téléphone.



Recherche iVox :

"Ceux qui trouvent important de rester en contact avec l'organisation caritative souhaitent généralement recevoir la **newsletter**. Seule une **très petite minorité** souhaite recevoir des **appels téléphoniques**."

Mais !

Écart entre l'intention et le comportement
("Je ne veux pas être appelé, mais je suis content d'avoir été appelé")

4. Sensibilisation

1/5 ne remercient **pas les** candidats
testateurs



Merci, merci, merci

Accordez-y une attention suffisante et
adoptez une approche stratégique

Remerciements personnels = forme la plus
forte, mais qui demande aussi beaucoup
de temps

4. Sensibilisation

60% des organisations souhaite avoir son **mot à dire sur la destination de l'héritage**



Recherche iVox :

La plupart des testateurs n'ont pas prévu de destination spécifique pour leur héritage, mais s'en remettent aux organisations caritatives à **cette fin.**

Une correspondance parfaite !

5. Attitudes

Quelle est l'**attitude générale** à l'égard de la collecte de legs au sein des organisations ?

5. Attitudes

Les 3/4 sont **favorables** à la collecte de legs et la considèrent comme une **pratique éthique**.



Adieu les tabous ?

Tous les membres de l'organisation doivent être impliqués et soutenir la collecte de legs.

"Culture eats strategy for lunch"

6. L'avenir

Comment les organisations voient-elles
l'**avenir** de la collecte de legs ?

6. L'avenir

66% voient l'avenir de la collecte de legs d'un bon œil.

- Et les membres de testament.be encore plus positifs !



A juste titre ?

Vieillessement de la population (baby-boomers)

Plus de célibataires

Don "en mémoire de"

Oui !

6. Futur

81% des organisations s'**efforceront de** collecter des legs à l'avenir.



Oups ! La concurrence ?

Oui, mais chaque inconvénient a son avantage :

Plus de sensibilisation aux legs

Est-ce que nous nous en sortons bien ?

- **Approche stratégique** : pas toujours possible
- **Communication** : maintenir le contact, personnalisé et individuel
- **Le rôle des experts** : à ne pas sous-estimer
- **Connaître** les candidats testateurs : ne pas forcer les choses
- **Futur** : radieux 😊 (mais ne se fera pas tout seul !)

Merci!

Questions?

[HOGENT.be/projecten/
fondsenwerving](https://hogent.be/projecten/fondsenwerving)

onderzoek.fondsenwerving
@hogent.be

**HO
GENT**

HOGENT Fondsenwerving

- Dienstverlening
- Basisvorming fondsenwerving **POPULAIR**
- Onderzoeksresultaten
 - Particuliere fondsenwerving door Belgische non-profitorganisaties (i.s.m. FAB)
 - Geefgedrag van de Vlaming
 - Persona's van de gevende Vlaming (doelgroepanalyse)
 - Legatenbarometer
 - **Coming soon** Corporate fundraising & partnerships

[HOGENT.be/projecten/
fondsenwerving](https://hogent.be/projecten/fondsenwerving)

onderzoek.fondsenwerving
@hogent.be

**HO
GENT**

Baromètre des legs

HOGENT et testament.be

Sanne Holvoet · Ann-Sophie Bouckaert

Sana Saïdani



**HO
GENT**

15 ans de testament.be

Quoi ?

Évolution de la collecte de legs en Belgique

- Revenus annuels des successions
- Collecte continue d'informations



Depuis 2016

BAROMÈTRE DES LEGS



Revenus des successions 2010-2021

2022

HO
GENT

Pourquoi ?

Legs = dons par testament

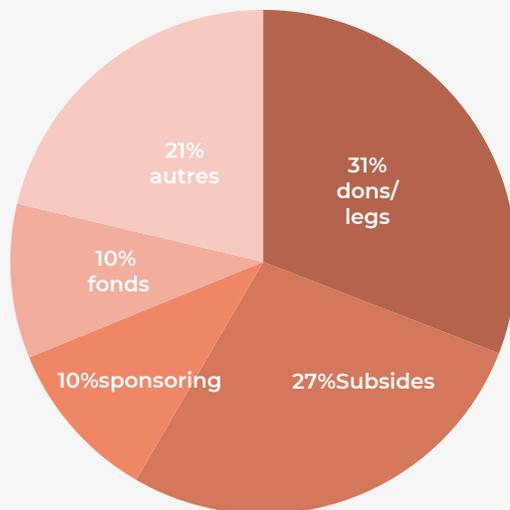
- = principale source de revenus
- Peu d'informations chiffrées



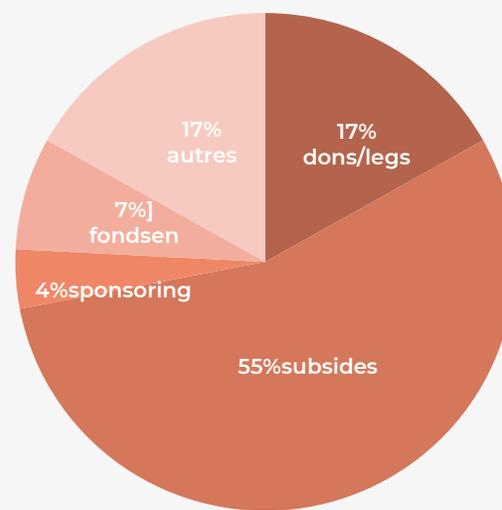
Sources de revenus 2020

Source : HOGENT & Fundraisers Alliance Belgium (2021)

Petites organisations



Grandes organisations



Comment ?



Fiches spécifiques aux organisations (FR/NL)

1. Informations personnelles
2. Informations financières (à partir de 2010)
 - Revenu total des legs + nombre
 - Résultats totaux des legs en duo (jusque 2021) + nombre
 - Total des revenus d'exploitation
3. 'Specials'
 - Sujets d'actualité, par exemple, le profil du testateur, les legs en duo

QUESTION 3 REVENUS DES LEGS (NET)

Merci de bien vouloir remplir annuellement les **montants totaux de legs reçus sur votre compte bancaire** (code 724/5 du compte de résultats) et le **nombre de legs reçus**.

> Si l'organisation n'a rien reçu, veuillez remplir un 0 par souci de clarté.

	revenus totaux des legs (NET):	nombre de legs:
2010	€	
2011	€	
2012	€	
2013	€	
2014	€	
2015	€	
2016	€	
2017	€	
2018	€	
2019	€	
2020	€	
2021	€	

QUESTION 4 LEGS EN DUO

Votre organisation a-t-elle reçu un ou plusieurs des legs susmentionnés par le biais du système de legs **en duo** (pendant la période 2010-2020)? Plus d'informations sur les legs en duo peuvent être trouvés [ici](#).

> Merci de cocher.

<input type="checkbox"/>	oui
<input type="checkbox"/>	non → ALLEZ DIRECTEMENT À LA QUESTION 7
<input type="checkbox"/>	je ne sais pas → ALLEZ DIRECTEMENT À LA QUESTION 7

QUESTION 5 REVENUS DES LEGS EN DUO (NET)

Merci de bien vouloir remplir annuellement les montants totaux de legs **en duo** reçus sur votre compte bancaire ainsi que le nombre de legs **en duo** reçus.

> Si l'organisation a reçu la totalité du montant des legs par le biais du système de legs en duo, veuillez reprendre ici les données de la question 3.

> Si l'organisation n'a rien reçu, veuillez remplir un 0 par souci de clarté.

	revenus totaux des legs en duo:	nombre de legs en duo:
2010	€	
2011	€	
2012	€	
2013	€	
2014	€	
2015	€	
2016	€	
2017	€	
2018	€	
2019	€	
2020	€	
2021	€	

Comment ?

Fiches spécifiques aux organisations (FR/NL)

1. Compléter autant que possible à l'avance en utilisant la **recherche documentaire.**
 - Donorinfo.be
 - Goededoelen.be
 - Comptes annuels des organisations
2. Transmission aux organisations (N = 364)
 - Vérifiez
 - Compléter
 - Retour par mail



Taux de réponse (ed. 2022)

40% ont retourné la fiche

MERCI !

**HO
GENT**

Comment ?

Fiches spécifiques aux organisations (FR/NL)

1. Compléter autant que possible à l'avance en utilisant la **recherche documentaire.**
 - Donorinfo.be
 - Goededoelen.be
 - Comptes annuels des organisations
2. Transmission aux organisations (N = 364)
 - Vérifiez
 - Compléter
 - Retour par mail

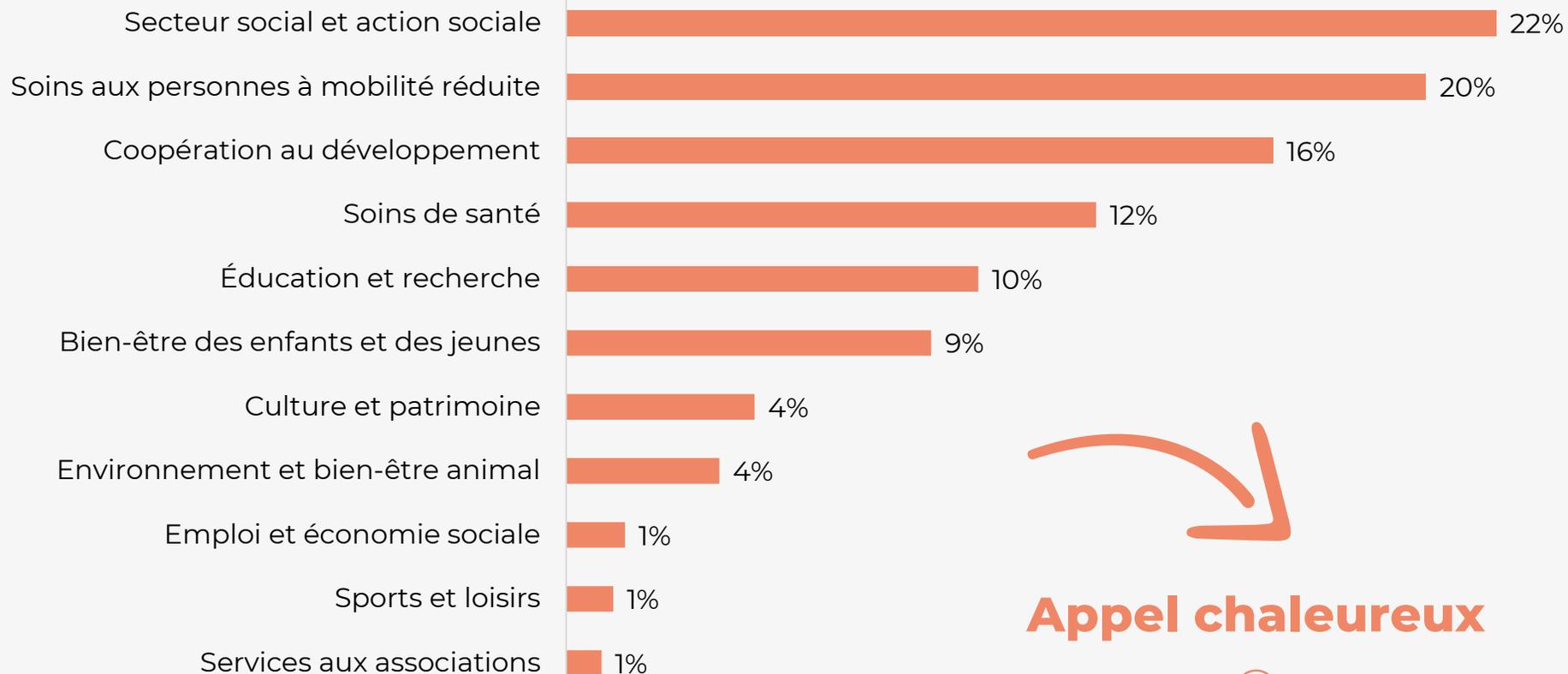


Une seule grande base de données

Toutes les informations sont regroupées à des fins d'analyse

Qui ?

Domaine d'action



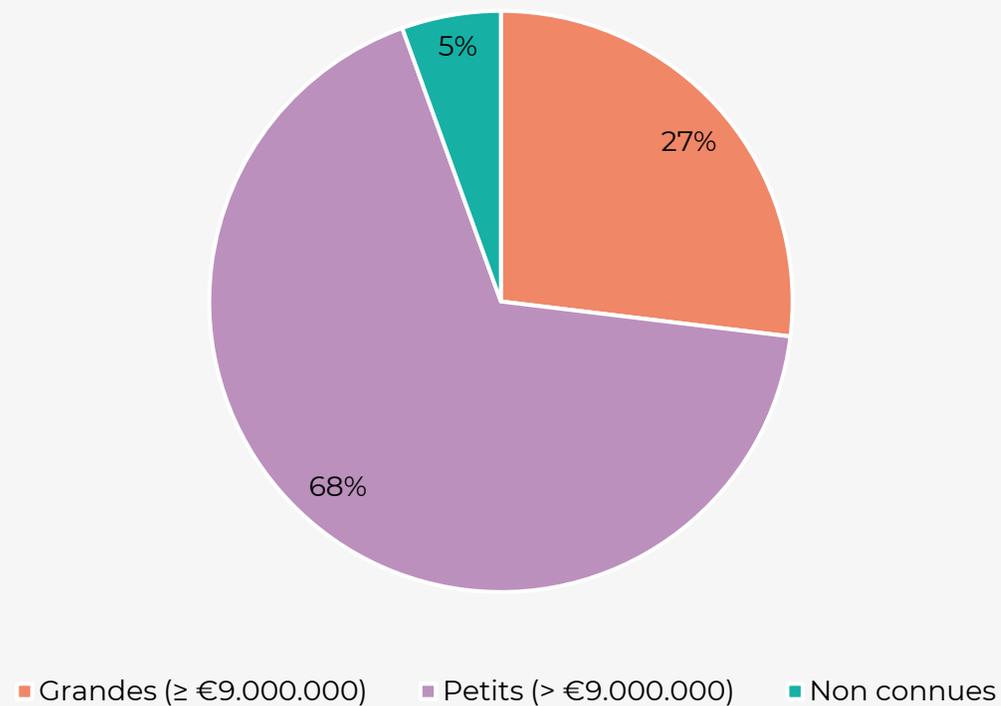
Appel chaleureux



**HO
GENT**

Qui ?

Taille de l'organisation sur base des revenus d'exploitation moyens



Pourquoi partager les informations sur les revenus des legs ?

* et participer au baromètre des legs 😊

**HO
GENT**

1.

Transparence



Confiance

1.



**Geefgedrag
van de Vlaming.**
Onderzoeksresultaten

Ann-Sophie Bouckaert
Joke Persyn
Freek Van Baelen

**HO
GENT**



**Recherche HOGENT :
la confiance est bonne**

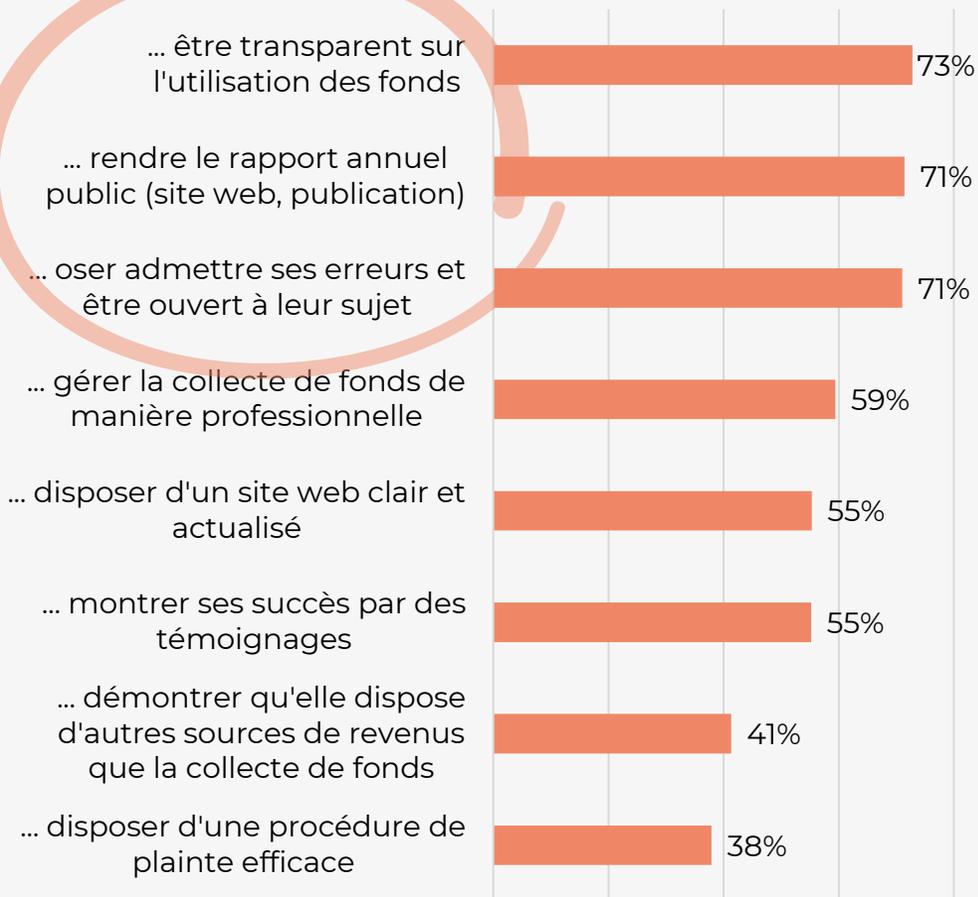
Confiance globale dans les organisations
caritatives : 61/100

Confiance dans les causes que les
donateurs soutiennent effectivement :
75/100

**HO
GENT**

1.

Pour gagner et renforcer ma confiance, il faut que la bonne cause soit...



La clé de la confiance

2.

Voir



C'est donner

2.

“Since 95 percent of the people are imitators and only 5 percent initiators, people are persuaded more by the actions of others than by any proof we can offer.”



Robert B. Cialdini

The principle of ‘**Social proof**’

**HO
GENT**

2.

Inspirez



« Mon mari et moi compatissons avec les personnes qui se retrouvent dans des camps de réfugiés, qui accouchent dans des circonstances difficiles, face à un manque de soins de santé... Mais l'empathie ne sert à rien si vous n'agissez pas. C'est pourquoi nous avons choisi d'inclure Médecins Sans Frontières dans notre testament. C'est notre façon d'offrir un antidote à la souffrance dans le monde. »

Témoignage d'une donatrice

© Médecins sans Frontières

Témoignage

Ma soeur, célibataire et sans enfants, a commencé par parrainer un enfant "Froidure" il y a peut-être 50 ans. Son filleul doit avoir environ 60 ans aujourd'hui et lui est resté fidèle jusqu'à son décès. Pas étonnant que dans son testament, ma soeur ait désigné la Fédération Froidure comme légataire universel, sans pour autant oublier son frère et tous ses neveux et nièces.

Bernard

(pseudonyme, nom connu à la Fédération)

© Fédération Froidure

**HO
GENT**

2.

Montrer l'impact



Fonds Van Den Put



Destiné à favoriser la recherche en pharmacodynamie

Ce Fonds a été constitué grâce à la générosité de Monsieur VAN DEN PUT stipulant dans son testament le souhait de léguer en faveur du Laboratoire de Pharmacodynamie de l'Université.

Le comité se réunit une fois par an évalue les demandes introduites par les différents services de la faculté.

Université Libre de Bruxelles

The bequest left to KU Leuven by the late Ms Mathues

Professor Constant Van de Wiel, who died in 2007, was a priest of the Archdiocese of Mechelen-Brussels and for many years Professor of Canon Law at KU Leuven. Ms Mathues closely witnessed the crucial role played by Professor Van de Wiel's personal physician during his illness.

This inspired her to set up the Constant Van de Wiel Chair, which funded research projects leading to a PhD.



Ms Mathues passed away in 2018. In her will, she bequeathed her movable and immovable property to KU Leuven. She stipulated the establishment within the Faculty of Medicine of the Constant Van de Wiel Fund for General Medicine and Rheumatology under the direction of Professor Bert Aertgeerts (general medicine) and Professor Patrick Verschueren (rheumatology), a field she was particularly interested in.

KU Leuven

Résultats

Baromètre des legs 2022

HO
GENT

1. Legs et revenus de legs 2022

Les organisations ont reçu
en moyenne

€ 1,7
million

provenant de legs en 2021 (N = 128)



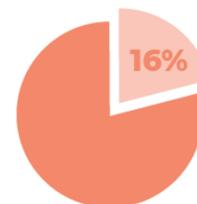
Les organisations ont reçu
en moyenne

8
legs

en 2021 (N = 94)

€ 118.742

Montant moyen
d'un legs en 2021
(N = 94)



Le part des legs dans
le total des revenus
d'exploitation en 2021
(N = 118)

1. Legs et revenus de legs 2022

Augmentation importante

2020 : 1 million

MAIS !

Nombre d'organisations recevant des legs ↓



Les organisations ont reçu en moyenne

€ 1,7 million

provenant de legs en 2021 (N = 128)



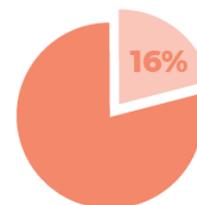
Les organisations ont reçu en moyenne

8 legs

en 2021 (N = 94)

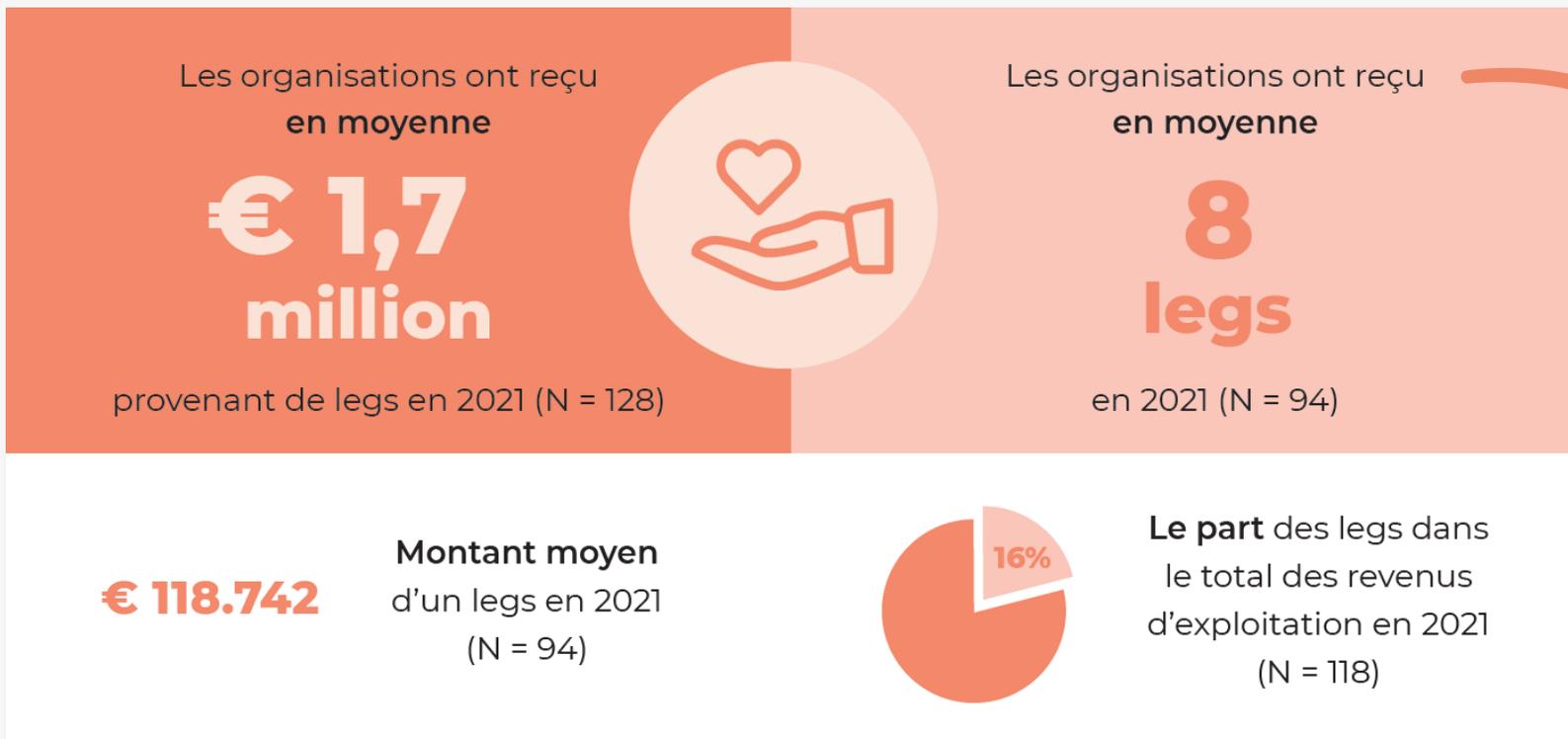
€ 118.742

Montant moyen
d'un legs en 2021
(N = 94)



Le part des legs dans le total des revenus d'exploitation en 2021 (N = 118)

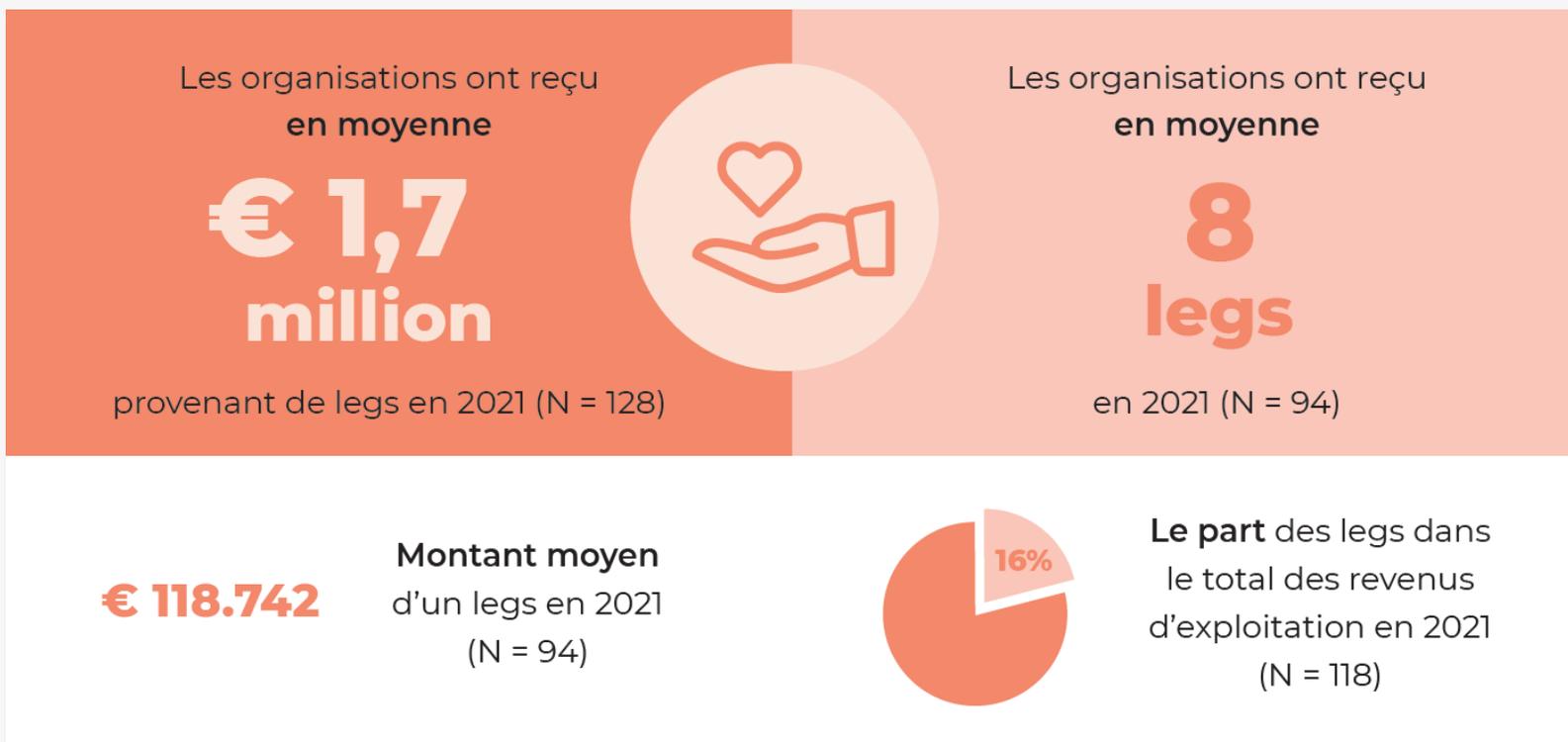
1. Legs et revenus de legs 2022



Augmentation importante

2020 : 6 legs

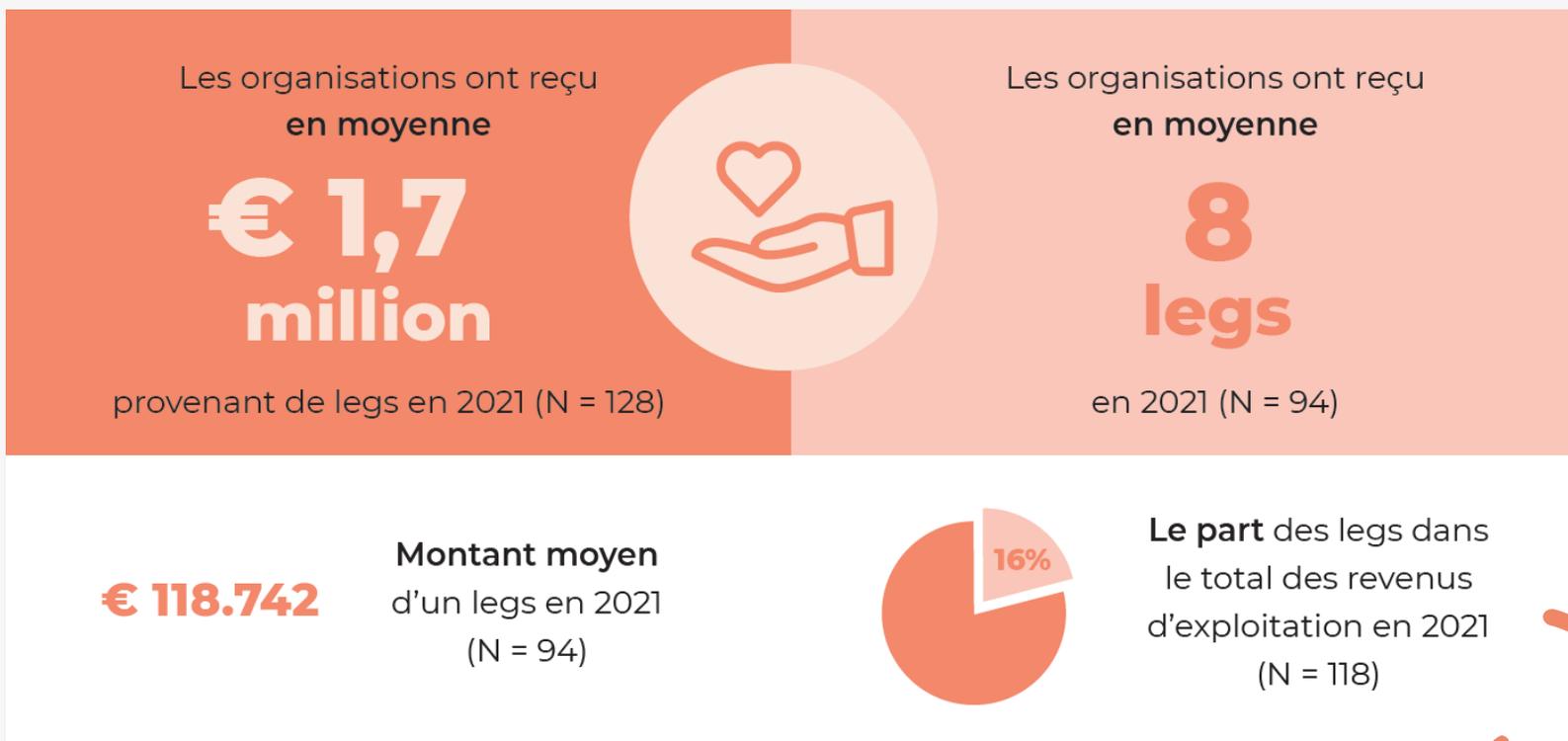
1. Legs et revenus de legs 2022



Augmentation

2020 : €100,000

1. Legs et revenus de legs 2022



Stable

2020 : 15%

**HO
GENT**

1. Legs et revenus de legs 2022

TOP 10	Organisation	Héritages 2021
1	Artsen Zonder Grenzen - Médecins Sans Frontières	€ 31.400.000
2	Fondation contre le Cancer (compr. Association Belge contre le Cancer)	€ 27.300.000
3	Fondation Saint-Luc	€ 26.613.628
4	Kom op tegen Kanker (vzw)	€ 13.581.890
5	Les Amis De L'institut Bordet	€ 8.791.224
6	WWF Belgium	€ 5.416.194
7	Fonds de la Recherche Scientifique (FNRS)	€ 5.162.518
8	Alzheimer Liga Vlaanderen	€ 4.838.068
9	Zusterkens der Armen - Petites Sœurs des Pauvres	€ 4.803.068
10	Brailleliga - Ligue Braille	€ 4.568.988

1. Legs et revenus de legs 2022

TOP 10	Domaine d'action	Revenu moyen par organisation
1	Soins de santé	€ 4.503.518
2	Coopération au développement	€ 1.766.428
3	Environnement et bien-être des animaux	€ 1.688.005
4	Sport et loisirs	€ 1.474.217
5	Éducation et recherche	€ 1.422.103
6	Secteur social et action sociale	€ 1.060.857
7	Soins pour les personnes à mobilité réduite	€ 840.969
8	Bien-être des enfants et des jeunes	€ 607.366
9	Culture et patrimoine	€ 142.590

2. Revenus de legs en duo 2022

Les organisations ont reçu
en moyenne

€ 642.467

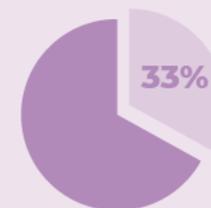
venant de legs en duo
en 2021 (N = 39)

4
legs en duo

en 2021 (N = 35)

€ 171.138

Montant moyen
d'un legs en duo
en 2021 (N = 35)



Le part des legs en duo dans
le total des revenus
d'exploitation en 2021 (N = 35)

2. Legs en duo et revenus des legs en duo



Légère augmentation

2020 : €615.768

MAIS !

Un revenu total moins élevé et un nombre moins important d'organisations (35 contre 42) ont été favorisés.

2. Legs en duo et revenus des legs en duo



Légère baisse

2020 : 5 legs en duo

2. Legs en duo et revenus des legs en duo



Augmentation

2020 : 110.402



2. Legs en duo et revenus des legs en duo



Déclin

2020 : 38%

2019 : 51%

2018 : 48%



**HO
GENT**

3. Evolution 2010-2021

80 organisations avec des informations complètes

- Une évolution fiable !



Nouveau depuis 2022 !

3. Evolution 2010-2021

Nombre d'organisations qui reçoivent des legs



**De plus en plus
d'organisations
reçoivent des
legs**

Nombre d'organisations

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
29	32	30	33	30	35	37	37	39	40	45	36

3. Evolution 2010-2021

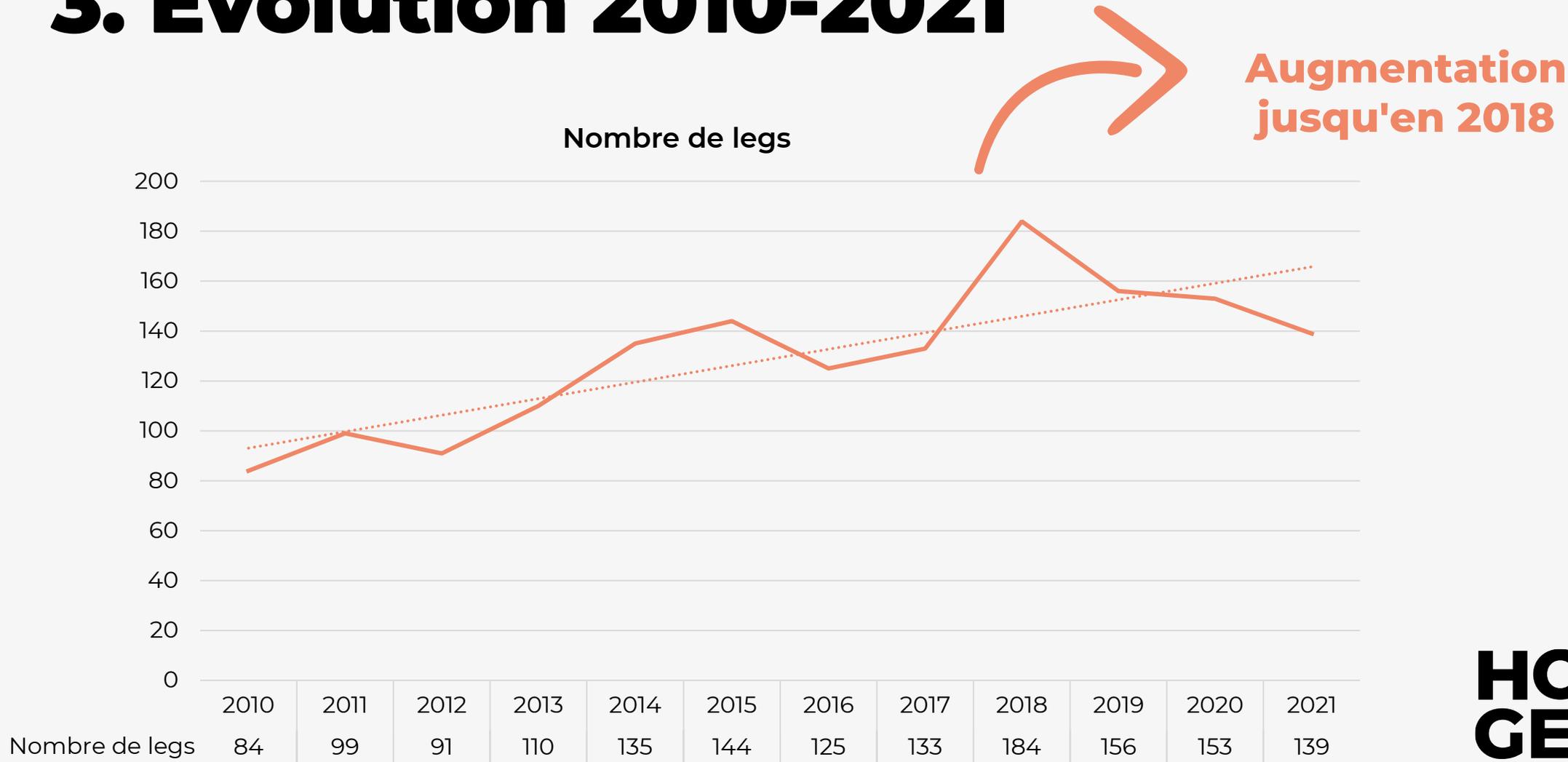
Revenus totaux venant des legs



Les organisations reçoivent de plus en plus (montant)

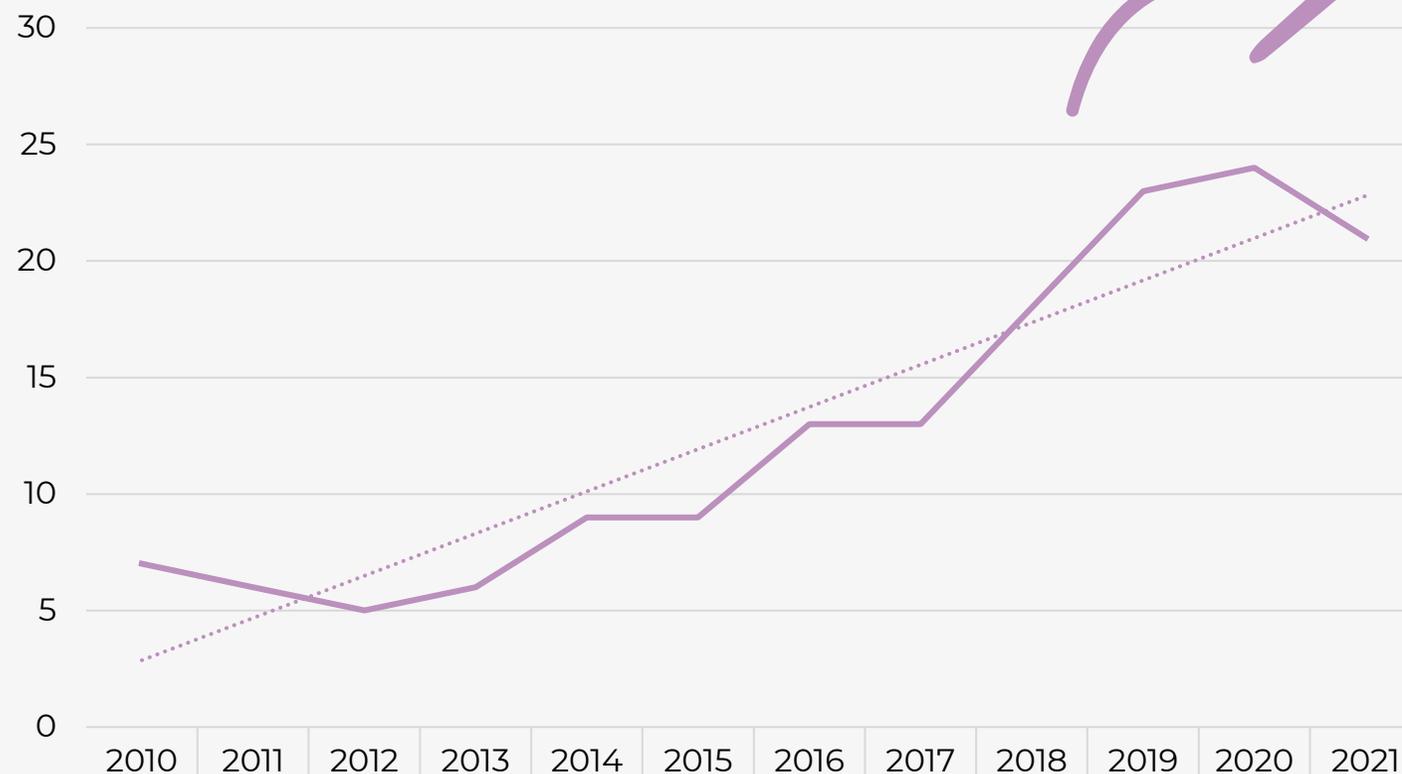
Total
(millions d'euros)

3. Evolution 2010-2021



3. Evolution 2010-2021

Nombre d'organisations qui reçoivent des legs en duo



Augmentation jusqu'en 2020

Nombre d'organisations

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
7	6	5	6	9	9	13	13	18	23	24	21

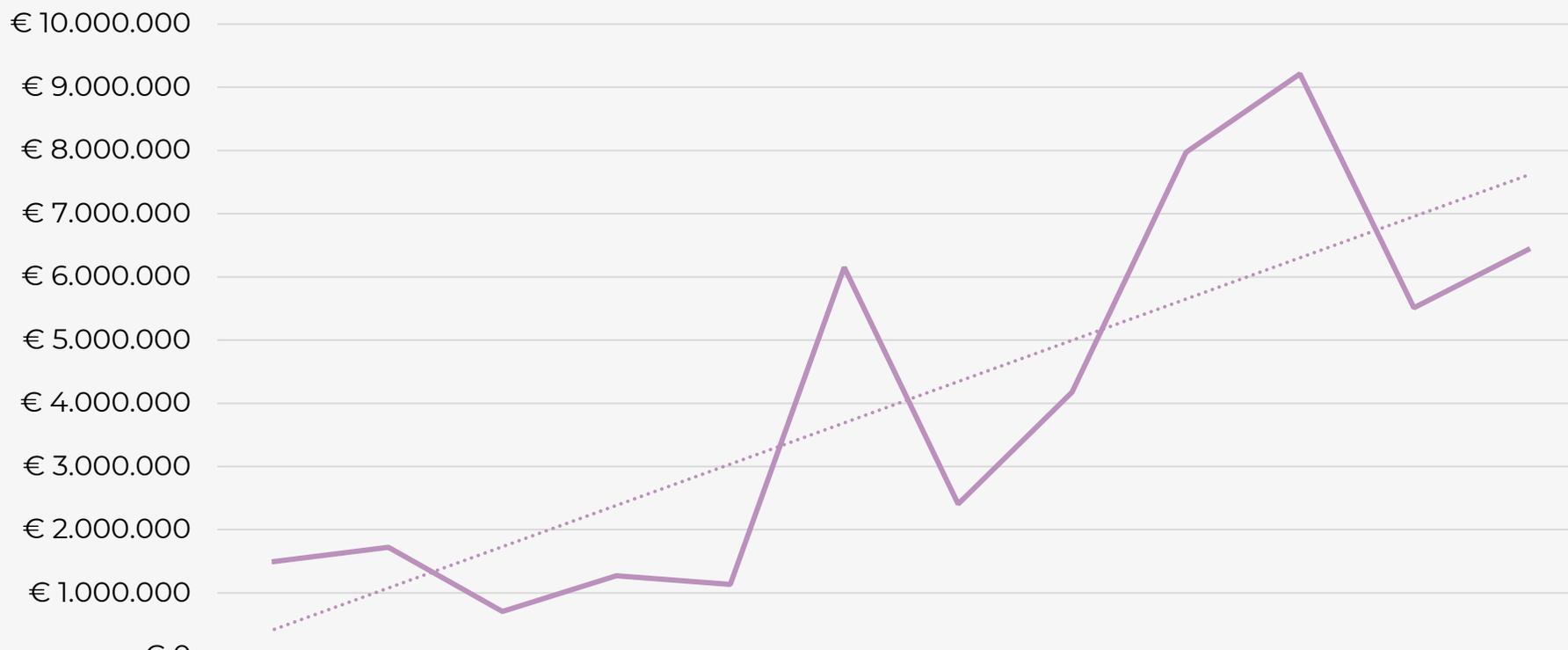
3. Evolution 2010-2021

Revenus totaux des legs en duo



Tendance à la hausse

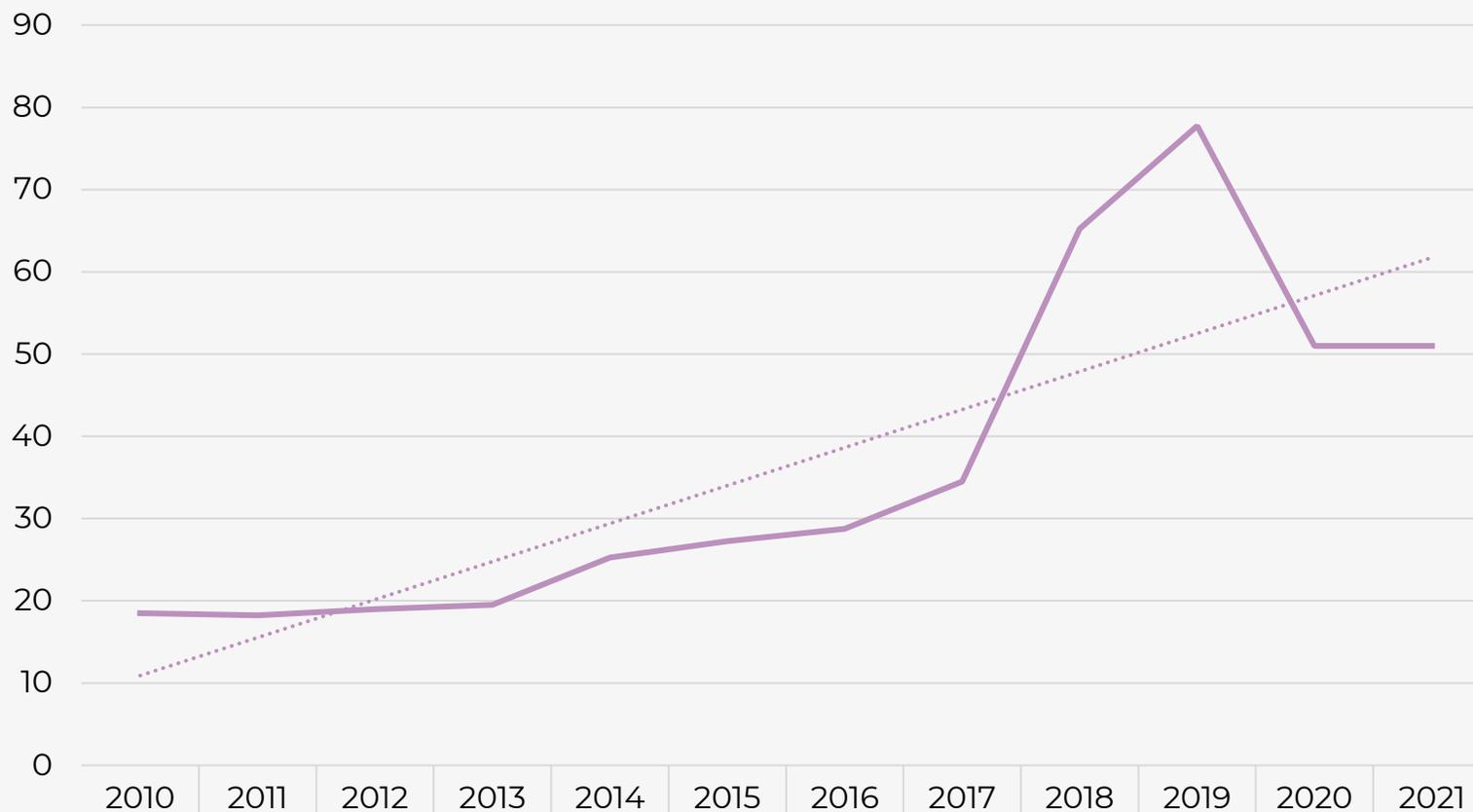
Chute notable en 2020



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Total (millions d'euros)	€ 1.49	€ 1.72	€ 706.	€ 1.27	€ 1.13	€ 6.15	€ 2.40	€ 4.17	€ 7.96	€ 9.21	€ 5.51	€ 6.42

3. Evolution 2010-2021

Nombre de legs en duo



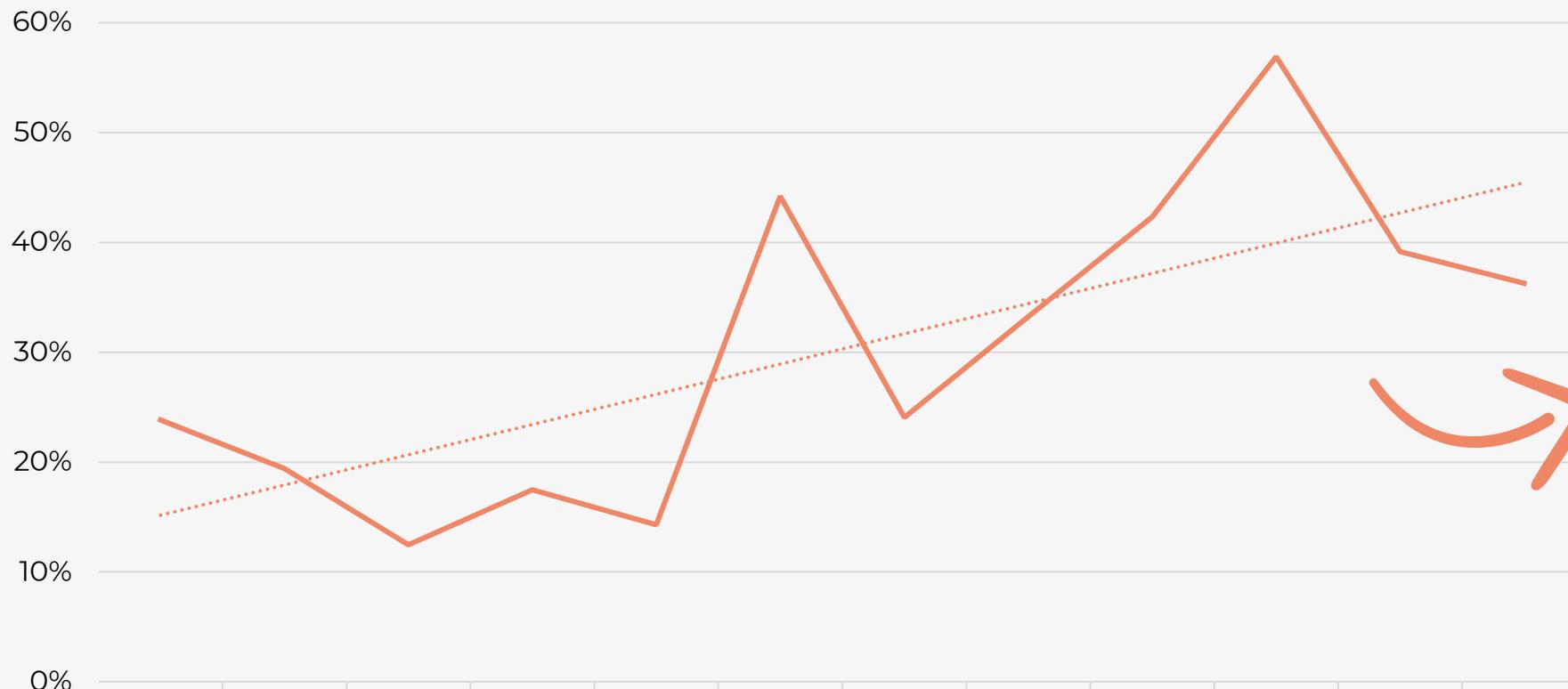
Baisse en 2020

Nombre de legs en duo

19 18 19 20 25 27 29 35 65 78 51 51

3. Evolution 2010-2021

Proportion des revenus des legs en duo par rapport aux legs



Tendance à la baisse

Déployé en 2020

Proportion

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
24%	19%	12%	17%	14%	44%	24%	33%	42%	57%	39%	36%

Alors... ?

En 2021, ...

... augmentation des **revenus de legs**

... **moins** d'organisations mais qui reçoivent **plus** (en nombre et en montant)

... les legs restent une source importante de revenus

... le nombre des legs en duo **n'augmente plus autant qu'avant**

Les tendances sont généralement **positives**, mais sujettes à des fluctuations

Cf. l'imprévisibilité des legs



**HO
GENT**

4. Specials



Questions supplémentaires sur des sujets d'actualité

Canaux de communication pour la collecte de legs (2017)

Problèmes liés au traitement des legs (2020)

Le profil du testateur (2021)

Impact de la réforme du legs en duo (2022)

"Au secours ! Et le legs en duo?"

1/2 organisation a activement communiqué sur la réforme

1. Via le site web
2. Avec un envoi personnel
3. Dans le bulletin d'information
4. Avec une modification de leur brochure sur les legs
5. Dans le magazine (périodique)

"Au secours ! Et le legs en duo?"

Réaction des candidats testateurs

- Demande de conseils et solutions
- Réactions négatives
- Préoccupation



Quelque chose de positif ?

"La réforme crée une plus grande demande d'informations qui nous permettent, en tant qu'ONG, de mieux identifier nos testateurs potentiels. Il y a donc bien un impact en termes de prospection. "

"Au secours ! Et le legs en duo?"

Réponses des organisations : divisées

- Difficile à estimer
- Aucun impact
- Impact négatif



Impact réel ?

En 2022, il est trop tôt pour faire des déclarations

A suivre en 2023 !

**HO
GENT**

Oui, je le veux !



**Laissez vos coordonnées et nous vous
contacterons pour participer au baromètre des
legs édition 2023 !**



<https://tinyurl.com/48xwtcc3>

**HO
GENT**

15 ans de testament.be

Télécharger le baromètre des legs

<https://www.hogent.be/projecten/fondsen-werving/legatenbarometer/>

ou via testament.be



**HO
GENT**

HOGENT Fondsenwerving

- Dienstverlening
- Basisvorming fondsenwerving **POPULAIR**
- Onderzoeksresultaten
 - Particuliere fondsenwerving door Belgische non-profitorganisaties (i.s.m. FAB)
 - Geefgedrag van de Vlaming
 - Persona's van de gevende Vlaming (doelgroepanalyse)
 - Legatenbarometer
 - Coming soon Corporate fundraising & partnerships

[HOGENT.be/projecten/fondsenwerving](https://hogent.be/projecten/fondsenwerving)