

# Philanthropie : Comment les entrepreneurs s'engagent ?

Posté le 28-10-2019



Si des freins culturels et réglementaires demeurent, le paysage de la philanthropie française connaît un profond bouleversement dont les entrepreneurs sont les principaux moteurs.

Chaque grande génération a ses symboles. Dans quelques dizaines d'années, lorsque les livres d'histoire se pencheront sur les actions philanthropiques des grands entrepreneurs, ils érigeront probablement « The Giving Pledge » en événement fondateur. Sous l'impulsion de Warren Buffett et de Bill Gates, plusieurs personnalités parmi les plus fortunées des États-Unis, dont George Lucas et Mark Zuckerberg, se sont engagées à donner au moins 50 % de leurs biens à des fins philanthropiques. Si cette initiative est – pour une multitude de facteurs – difficile à dupliquer en France, elle met en lumière l'évolution de l'action philanthropique, également perceptible dans l'Hexagone où l'appel « Changer par le don » lancé par Denis Duverne et Serge Weinberg a recueilli l'engagement d'une soixantaine de personnalités.

## Émergence d'une nouvelle génération ?

Qu'elles soient humanitaires, environnementales, éducatives ou animées par des valeurs religieuses, les causes soutenues par les entrepreneurs et les grandes fortunes sont nombreuses. Des actions dont les faits générateurs sont souvent déclenchés par trois épisodes précis de leur vie : l'événement heureux, l'épreuve malheureuse ou la rencontre avec un porteur de projet. Depuis quelques années, les enfants des grandes fortunes eux-mêmes s'éveillent à la philanthropie et commencent les actions de leurs parents.

Un passage de témoin confirmé par Édouard Herbo, cofondateur du family office Keepers : « *Nous sommes en train de passer à un autre stade de l'action philanthropique avec la nouvelle génération. Les enfants ont la conviction que ce n'est pas l'argent qui parviendra à les rendre heureux. Le monde change. Le sujet, pour eux, est de réaliser des projets qui auront un impact positif pour la société et marqueront leur époque.* » Ces actions donnent également l'occasion aux membres du cercle familial de se retrouver autour d'un projet commun, de réunir des personnalités pouvant être opposées ou de recréer un lien parfois distendu.

# « Les enfants des grandes fortunes s'éveillent à la philanthropie »

## Des projets à murir

Mais avant de se lancer corps et âme dans leur dessein philanthropique, mieux vaut pour les familles mûrir longuement leur projet, sous peine de déconvenues notables. « Notre rôle est de les stimuler. Leur action doit être durable. Nous n'hésitons pas à organiser des réunions familiales pour faire ressortir les valeurs et les projets communs. C'est un travail préparatoire qui demande du temps mais qui est nécessaire », confie Édouard Herbo. Les grandes fortunes doivent aussi se familiariser avec les intervenants du secteur associatif.

La philanthropie a ses codes et ses cercles. Un décalage de perception peut alors exister entre les acteurs associatifs et les personnes venant du monde de l'entreprise. Dans ce contexte, savoir s'entourer est primordial pour bien les comprendre et les intégrer. Pour cette raison, Julien Thibault-Liger, l'un des directeurs de la banque privée Lazard Frères Gestion et spécialiste de ces questions, propose à ses clients de rencontrer et d'échanger en amont avec différents acteurs associatifs, susceptibles de les accompagner dans leurs projets.

## Les fonds de dotation plébiscités ?

L'autre difficulté est de déterminer le véhicule le mieux adapté pour donner vie à un projet. Xavier Delsol, fondateur et coresponsable du département Organisations non lucratives du cabinet Delsol Avocats, estime que, parmi l'arsenal juridique à disposition « une fondation ou un fonds de dotation constitue une solution pertinente, dès lors que le donateur souhaite concrétiser son action de manière coordonnée, dans un cadre familial ou avec son entreprise ». Selon lui, « il est, en effet, plus facile de disposer d'un outil autonome pour utiliser à bon escient les sommes perçues. Mais encore faut-il pour cela accepter certaines contraintes et formalités administratives ».

Il existe trois catégories de fondation : la fondation reconnue d'utilité publique, la fondation d'entreprise et la fondation abritée. « La fondation reconnue d'utilité publique est perçue comme la mère des fondations », précise Xavier Delsol. Les fonds de dotation sont, quant à eux, des véhicules plus souples que les fondations. Une simple déclaration en préfecture suffit pour le lancer. La France compte aujourd'hui très peu de fondations reconnues d'utilité publique, environ 600, alors que près de 4 000 fonds de dotation ont été créés depuis 2009, soit une moyenne de 400 par an. « Le statut de fondation n'est donc pas incontournable » estime l'avocat, avant d'ajouter que « les contraintes sont importantes pour accéder à une forme de pérennité de l'action philanthropique et fédérer les enfants autour de valeurs communes. » En réponse, de grandes banques privées comme Neufilize ou la Banque Transatlantique proposent à leurs clients d'apporter leur soutien financier au fonds de dotation de leur établissement. Une offre appréciée des philanthropes qui ne veulent pas créer leur propre outil mais souhaitent tout de même évoluer dans un cadre de confiance.

## **« Près de 4 000 fonds de dotation ont été créés depuis 2009 »**

### **Quand la philanthropie épouse les codes de l'entrepreneuriat**

Moins liés à un projet qu'à l'impact de leur action, les entrepreneurs n'hésitent pas à dupliquer les recettes qui ont fait leur succès professionnel dans le cadre de leur activité philanthropique. Le vocabulaire et les techniques utilisés au sein de l'entreprise ont été transposés dans le monde de la générosité. Celle-ci étant envisagée comme un investissement stratégique. Une évolution dont Julien Thibault-Liger est l'un des témoins : *« Aujourd'hui, nous rencontrons des philanthropes qui souhaitent soutenir des actions qui auront un véritable impact. Le projet soutenu sera celui où leur générosité aura l'effet maximal. Nous aimons qualifier ces nouveaux philanthropes de "philantrepreneurs" car ils appliquent à leur démarche de générosité toutes les recettes appliquées à l'entreprise. »*

Désormais, les projets philanthropiques sont menés de la même manière qu'un projet professionnel avec un suivi poussé, un système de management éprouvé en entreprise et la nécessité d'une mesure précise des résultats. Des stratégies aussi appelées « venture philanthropy » qui vont très concrètement permettre de quantifier l'impact social du projet et de l'améliorer grâce à des indicateurs pour la plupart issus du monde du private-equity.

### **Les freins à la philanthropie**

Malgré un environnement économique et réglementaire favorable, la France compte encore un peu de retard vis-à-vis des pays anglo-saxons sur les questions d'ordre philanthropique. Un chiffre suffit à illustrer cette différence : le total des donations privées aux États-Unis est supérieur à 1,5 % du PIB, contre 0,2 % en France. Comment l'expliquer ? Michel Cojean, trésorier de Médecins sans frontières France, met en avant des raisons d'ordre culturel : *« Aux États-Unis, l'empreinte des philanthropes est visible au quotidien. C'est une pratique populaire. Au moins 90 % des foyers américains font des dons à des œuvres de bienfaisance. En France et en Europe, nous sommes davantage attachés à la place de l'État pour la construction de l'intérêt général. »*

Un point de vue partagé par Xavier Delsol : *« C'est avant tout une question de culture et de mentalité. En France, nous avons une culture de la subvention. »* Comme le souligne l'avocat, la pression fiscale constitue également un frein à la générosité : *« Les contribuables sont fortement imposés. Ils sont donc moins enclins à donner. »* Les Français ont aussi tendance à moins communiquer sur le sujet. *« Aux États-Unis, un entrepreneur à succès ayant vendu sa société s'empresse de créer très rapidement sa fondation et n'hésitera pas à communiquer abondamment autour de ses actions »,* confirme Julien Thibault-Liger. En France, la générosité est beaucoup plus discrète.

## **« L'incertitude réglementaire et fiscale demeure paralysante »**

### **Vers un assouplissement de la réserve héréditaire ?**

L'essor de la philanthropie passera-t-il par de nouvelles incitations fiscales ou des changements réglementaires ? La question semble ouverte. Pour encourager les Français les plus riches à léguer une part plus importante de leur fortune à des œuvres philanthropiques, le secrétaire d'État Gabriel Attal avait émis l'idée d'assouplir la réserve héréditaire, autrement dit la part de la succession qui est réservée par la loi à certains héritiers protégés. Une règle qui ne permet pas au testateur de disposer d'une pleine liberté pour transmettre son patrimoine. Or, celle-ci n'existe pas aux États-Unis. « Lorsque Mark Zuckerberg annonce qu'il va donner 99 % du capital de sa société à une fondation, c'est une chose quasiment impossible à réaliser en France, les enfants ayant une part de la succession qui leur est réservée par la loi », abonde Julien ThibaultLiger.

Cette idée recueille les faveurs de Xavier Delsol : « Je me bats pour la modifier, l'assouplir, même s'il ne faut pas forcément la supprimer. Mais je voudrais qu'à partir d'un certain montant ou pourcentage, une personne puisse donner une partie de son patrimoine à une association ou fondation. Une idée qui, je le reconnais, reste encore mal perçue même parmi les grands philanthropes. » Si Michel Cojean admet que faciliter les dons lors des successions constituerait un gisement très significatif, il pointe du doigt l'un des maux de notre environnement fiscal : son instabilité chronique. Le trésorier de Médecins sans frontières appelle donc à une stabilisation et une simplification de notre fiscalité : « L'incertitude réglementaire et fiscale demeure paralysante. Nous sommes également contraints de faire preuve de pédagogie pour expliquer la multiplicité des statuts aux donateurs. Une simplification du système est donc souhaitable. »

Des freins qu'Édouard Herbo reconnaît mais qu'il tente toutefois d'atténuer : « Je pense que nous avons tous les outils juridiques et fiscaux pour bien faire. J'attends davantage un changement d'état d'esprit », soulignant les exemples inspirants livrés de l'autre côté de l'Atlantique par Bill Gates ou Warren Buffett. « Ils ont fait le choix de donner une très grande partie de leur fortune. C'est un vrai marqueur. En France, nous sommes peut-être encore trop concentrés sur la construction et l'accumulation de richesse. » Un constat qui rejoint les conclusions d'une étude publiée par Société Générale Private Banking, soulignant que les grandes fortunes françaises font preuve de beaucoup de générosité mais qu'elles seraient également soucieuses de préserver leur patrimoine et leur capital, et de le transmettre à leurs héritiers.