

TYPLOGIE ET MOTIVATIONS DES GRANDES FORTUNES PHILANTHROPIQUES EUROPÉENNES

MARC ABÉLÈS*
FRANÇOIS DEBIESSE**
NATHALIE SAUVANET***

La philanthropie dans les pays anglo-saxons - notamment celle des grandes fortunes - a déjà fait l'objet d'études qualitatives et quantitatives. Cependant, la connaissance de la philanthropie en Europe continentale reste parcellaire en raison, d'une part, du manque de données (des centres universitaires voués à approfondir les connaissances sur les acteurs de la philanthropie - telle la Chaire Philanthropie lancée à la rentrée 2010 par l'Essec - commencent seulement à se constituer) et, d'autre part, d'une absence d'analyse des profils et des motivations des grands donateurs, ou une analyse basée seulement sur des interprétations d'acteurs indirects (conseils philan-

thropiques, directeurs de fondations, *family offices*...).

Soixante-trois Européens, grandes fortunes philanthropiques (avec des actifs disponibles au minimum de 5 M€ et pouvant représenter plusieurs milliards d'euros) de quatre pays (France, Espagne, Italie et Belgique), ont accepté de faire part directement à des universitaires des objectifs de leurs motivations.

Avec ou sans surprise, il en ressort des spécificités de pratiques philanthropiques des plus grandes fortunes d'Europe continentale, qui se révèlent distinctes de celles, plus largement connues et médiatisées, des philanthropes anglo-saxons, notamment américains.

* Directeur, Laboratoire d'anthropologie des institutions et des organisations sociales, CNRS - EHESS (École des hautes études en sciences sociales).

** Directeur, BNP Paribas Wealth Management.

*** Responsable, Offre philanthropie, BNP Paribas Wealth Management ; directrice, Fondation de l'orangerie pour la philanthropie individuelle et conseil en philanthropie.

Cet article s'inspire des conclusions d'une étude confiée par l'Offre philanthropie de BNP Paribas Wealth Management à Marc Abélès et à Jérôme Kohler (cofondateur de la Chaire Philanthropie à l'Essec et directeur de l'Initiative philanthropique, société d'études et de conseils en mécénat) et publiée en mai 2009.

L'APPROCHE PHILANTHROPIQUE

En premier lieu, il existe deux approches de la philanthropie qui coexistent :

- une approche passionnée, dans le sens où l'action philanthropique est déclenchée par un événement, une rencontre avec un individu ou un organisme. Le développement de l'action s'opérera autour de l'individu ou de l'organisme concerné (la cause soutenue est généralement humanitaire) ;
- une approche raisonnée, par laquelle le philanthrope s'attache à un diagnostic sociétal ou à une cause (aide aux enfants des rues, insertion professionnelle, soutien à des artistes...), avant de mener une recherche sur les organismes du secteur susceptibles de le ou la soutenir.

Certains philanthropes mélangeront les deux pratiques : l'action philanthropique, à son début, va s'attacher à soutenir un projet unique dans une approche passionnée ; puis au fur et à mesure de la prise de connaissance du sujet, le philanthrope va structurer son action en se rapprochant du comportement du « philanthrope raisonné », tel un collectionneur amateur qui forme son goût et sa connaissance au gré du développement de sa collection et des rencontres qui l'accompagnent.

LES VALEURS : CŒUR DE LA PHILANTHROPIE

En second lieu, la volonté philanthropique reste essentiellement centrée

sur un certain nombre de valeurs : famille, religion, émotion, intimité.

Les valeurs familiales sont les plus concernées en Europe et notamment en France. La philanthropie est parfois héritée, mais toujours considérée comme le socle de la cohésion familiale et comme valeur d'éducation transmise.

Peut-être moins attendues, considérant les pays de résidence généralement laïques, les valeurs religieuses sont également très présentes. Elles structurent non seulement le don - ce dernier ne va pas nécessairement à des œuvres caritatives ou à l'Église -, mais aussi une pensée et l'aide à l'autre qui en résulte.

Conçue comme une aventure spirituelle plus que comme une entreprise rationnelle, la démarche du philanthrope est l'expression d'une quête individuelle motivée par des facteurs personnels. L'activité philanthropique devient un moyen d'expression en tant qu'individu.

L'une des autres spécificités des philanthropes européens est de ne pas chercher à se mettre en valeur et de privilégier la discrétion. Toute forme de personnalisation trop poussée leur apparaît au premier abord comme une transgression par rapport aux valeurs dont ils se réclament.

TYOLOGIE COMPORTEMENTALE

L'étude a également dressé une typologie de sept caractéristiques dominantes sur les motivations de l'action philanthropique. S'agissant de caractéristiques, elles peuvent bien sûr

être retrouvées à des degrés divers chez un même individu.

Le croyant. Être croyant implique le respect d'un ensemble de dogmes, du don de soi à une reconnaissance dans l'autre d'un individu fait à l'image de Dieu. Au-delà de l'engagement financier, il y a souvent un engagement bénévoles important.

L'humaniste. Il partage avec le croyant un socle très solide de valeurs auxquelles il fait immédiatement référence : la dignité humaine, le droit de tous à mener une vie hors de la pauvreté et de la maladie, à la possibilité de gagner sa vie, à s'exprimer librement. Ces valeurs sont fondamentales pour l'équilibre d'une société dont le philanthrope se sent partie intégrante et qu'il souhaite améliorer.

L'activiste. Catégorie minoritaire, mais au discours très structuré et à l'engagement philanthropique très important, ce type de philanthrope se caractérise par un engagement fort depuis ses années étudiantes dans des mouvements politiques, syndicaux ou associatifs lui permettant d'exprimer une indignation par rapport aux inégalités ou aux problèmes majeurs (faim dans le monde, accès à l'eau, droits de l'homme...).

L'héritier. Il se distingue par une fortune accumulée sur plusieurs générations. Cela ne l'empêche pas de se bâtir par lui-même une fortune en créant sa propre entreprise. Mais, en terme de philanthropie, il est caractérisé par un environnement familial où, depuis la deuxième ou troisième génération, il est naturel d'être philanthrope.

Le passionné. La philanthropie est un moyen d'assouvir une passion qui

existait depuis longtemps. Le philanthrope vit alors dans un univers structuré par son engagement philanthropique (finances, contacts, calendrier...).

Le venture philanthropist. Sensibilisé à une problématique philanthropique souvent au travers d'un cercle professionnel (gestion de fonds, *private equity*, avocats, fiscalistes...), le *venture philanthropist* envisage son action comme un « investissement » philanthropique (même s'il est non lucratif) qui suit un déroulement planifié et structuré.

L'entrepreneur ou *self made man*. Ayant monté son entreprise, acquis une fortune importante au terme d'une vie professionnelle, l'entrepreneur, ou celui qui a progressé pour atteindre les plus hauts niveaux de l'entreprise, va, au moment de sa retraite ou de la revente de l'entreprise, exprimer une volonté forte de « rendre à la société » les avantages dont il a pu bénéficier et qui s'inscrivent dans un triptyque « chance + volonté + travail » avec un critère très présent de bénéficiaires au « mérite ». Ce type de caractéristiques n'est pas insensible à une certaine notoriété et donc à mener une action philanthropique de manière visible.

Par rapport aux États-Unis, deux catégories sont absentes.

Le mondain. Aux États-Unis, la philanthropie est un élément clé de la vie sociale des grandes fortunes. Il est important d'être membre du conseil d'administration de telle ou telle institution culturelle, d'avoir fait un don à son université d'origine, de cotiser régulièrement à tel centre de recherches médicales...

Le « réseuteur ». Là encore, l'appartenance à certains cercles philanthropiques ou institutions sans but lucratif

est une façon de se créer des réseaux sociaux qui pourront être exploités professionnellement. Il s'agit là d'une approche utilitariste de la philanthropie, qui ne se retrouve pas en Europe continentale.

LA GÉOGRAPHIE DE LA PHILANTHROPIE

L'étude du comportement philanthropique à l'aune de la répartition géographique a cependant souligné des disparités importantes entre les pays, voire les régions, au regard de ces grands traits communs. Ces disparités sont renforcées dans certains pays par le traitement fiscal des dons.

La France du nord et la région flamande révèlent ainsi des préoccupations de maintien du patrimoine familial. Les valeurs sont davantage centrées sur le travail, la discrétion, la famille et l'entreprise familiale.

Pour la plupart catholiques affirmés, les personnes interrogées considèrent la philanthropie comme l'apanage des très grandes fortunes et comme un univers qui n'est pas le leur. Leur générosité se traduit au travers de dons ponctuels à l'Église et à des associations religieuses. La charité chrétienne est évoquée largement et sert de référence aux dons d'un montant souvent modeste par rapport à leur fortune.

Une petite frange se détache, lorsque le patrimoine devient plus liquide (introduction en Bourse) ou dispersé (actionnariat familial large) et donne lieu à la création de fondations centrées sur la zone géographique et les valeurs

du travail (aide à la création d'entreprise, revivification du tissu économique local...). Cette philanthropie pourrait s'assimiler à la prise en compte d'éléments comme la responsabilité locale ou une version moderne du paternalisme pratiqué par les chefs d'entreprises du nord, en faveur de leur personnel, au début du XX^{ème} siècle.

Les domaines soutenus s'expliquent principalement par le fait que les collectivités publiques prennent en charge les besoins fondamentaux (santé, logement, éducation). Ainsi, les grandes familles locales vont plutôt intervenir sur des thèmes qui les ont elles-mêmes structurées (création d'entreprise, prise en charge de l'individu par lui-même grâce à un coup de pouce et un suivi de ses « aînés »...).

Enfin, lorsque la philanthropie est envisagée, elle l'est, la plupart du temps, dans un cadre successoral bénéficiant indirectement aux héritiers (prise en charge des frais de succession par l'organisation bénéficiaire permettant de réduire les frais de succession directe).

Une ligne Bruxelles-Paris souligne un changement important de la conception de la philanthropie. Au sud de celle-ci, l'engagement philanthropique représente l'objet d'une réflexion de la part des philanthropes qui sont aussi mieux informés et qui se dotent d'outils tels les fondations.

La philanthropie se détache des valeurs religieuses et des préoccupations fiscales pour s'inscrire dans une démarche familiale ou individuelle, basée sur une passion spécifique. Il existe une volonté nette de traiter un sujet touchant personnellement le philanthrope sur les besoins de la

société et des individus et les moyens d'y répondre.

Cette philanthropie est alors variable, utilisant le spectre complet des outils à la disposition des donateurs (dons, donations, donations en usufruit, création de fondations...). Ces derniers poursuivent clairement un objectif philanthropique qui va être optimisé par les outils mis en place pour le mettre en œuvre.

L'intérêt philanthropique étant très diversifié et personnel, les domaines soutenus sont très larges (éducation, culture, solidarité, environnement...) et dépendent de la sensibilité du fondateur.

La démarche philanthropique ne va néanmoins pas de soi comme le montre le fait que parfois un seul membre d'une famille s'y investit, révélant un comportement personnel ou un facteur déclenchant « intime » plutôt qu'une attitude familiale ou le sentiment d'une responsabilité partagée à un certain niveau de fortune.

Les éléments dont nous disposons spécifiquement sur les philanthropes espagnols soulignent des paramètres très particuliers de la philanthropie en Espagne. La tradition philanthropique y est ancienne, mais elle a su s'adapter aux préoccupations de la société avec, d'une part, des moyens financiers importants et, d'autre part, un cadre conceptuel qui sort de la simple charité en faveur d'institutions catholiques, pour s'ouvrir aux problématiques diversifiées de la société espagnole au sens large (immigration, émigration des talents, recherche médicale, intégration sociale...), tout en faisant référence aux valeurs chrétiennes.

Le résultat en est, avec les réserves

propres aux personnes spécifiquement interrogées, une philanthropie plus mature qui se donne les moyens d'intervenir dans les champs qu'elle a choisis et dans une démarche structurée. Le nombre des fondations existantes et récentes en est une illustration.

Enfin, les philanthropes espagnols font preuve d'un grand pragmatisme sur leur philanthropie : ils la préparent en amont, vérifient auprès d'acteurs engagés ou d'experts la validité de leur démarche, se forment parfois à la philanthropie ou se renseignent de manière importante.

Cette approche est d'autant plus intéressante qu'elle ne correspond pas, par exemple, à la philanthropie individuelle italienne.

En amont, plusieurs points sont à souligner :

- la fiscalité italienne des dons et des fondations est moins intéressante qu'en France ou en Espagne. Le maximum de déduction fiscale (généralement obtenu pour un don à un organisme reconnu d'utilité publique) est très difficile à obtenir, compte tenu du nombre restreint de ces organismes éligibles et des contrôles auxquels ils sont soumis ;
- les fondations bancaires dominent le paysage italien, la philanthropie individuelle est rarement mise en valeur ;
- le manque d'informations est souvent mentionné comme un frein.

Au vu de ces points, le paysage philanthropique italien semble se structurer autour de deux pôles :

- l'un menant peu d'actions, centrant ses dons autour des organisations religieuses et ne structurant pas cette démarche au sein d'une fondation

(peur aussi d'attirer l'attention sur sa fortune) ;

- l'autre, « décomplexé », assumant sa fortune, son statut social et y intégrant une démarche philanthropique moderne (création d'espace d'exposition d'art contemporain, par exemple) et valorisée. Ce paysage est alors incarné par la deuxième ou la troisième génération des familles industrielles du nord, plus internationale.

LE BÉNÉVOLAT

Une autre révélation concerne l'importance inattendue du bénévolat chez ces grandes fortunes philanthropiques, car les philanthropes cultivent une certaine discrétion sur cette implication. Les grandes fortunes, lorsqu'elles donnent à une cause philanthropique qui leur tient à cœur, y consacrent généralement du temps : « si l'on donne, on doit s'investir ».

Les philanthropes spécifiquement engagés dans une action philanthropique structurée (notamment au travers d'une fondation) y consacrent un temps croissant avec l'âge (15 % à 60 % de leur temps disponible selon leur âge), que ce soit sur des obligations formelles (participation au conseil d'administration, aux différents comités), des tâches administratives et financières (suivi des équipes et des comptes, voire collecte de fonds) ou sur l'action elle-même.

Il est également fréquent qu'un engagement en bénévolat existe, déconnecté du projet philanthropique majeur. Il se fera généralement auprès d'associations de solidarité (sans domicile fixe, soupe populaire, mais aussi soins palliatifs), accompagné de dons anonymes ou de dons ponctuels de petite ou moyenne importance.

Il est important de noter que ce temps consacré à la philanthropie, à l'exception de quelques représentants de la *venture philanthropy*, dont l'investissement en temps se doit d'être valorisé et donc mesuré, est très rarement mentionné comme une charge. À l'inverse, il est surpondéré en termes de satisfaction, en raison de la qualité des contacts qu'il procure, du sentiment d'accomplir quelque chose d'utile, voire du plaisir et même de la passion que ce temps consacré au bénévolat suscite.

En conclusion, la philanthropie des grandes fortunes européennes apparaît être une tendance majeure. Il existe chez certains un intérêt pour un type de philanthropie plus entrepreneuriale et soucieuse de performances concrètes avec évaluation de l'impact sociétal des projets soutenus. L'échange d'expériences entre pairs et la constitution de réseaux sur des problématiques communes semblent être les étapes futures les plus vraisemblables d'une configuration de la philanthropie européenne.