

Les parents n'ont pas tous les droits sur l'épargne de leurs enfants Les sommes investies sur les livrets des chérubins leur reviennent dès l'âge de 16 ans. Plus question alors de piocher dedans. **FAMILLE | PAGE 2**

Bourse : limiter la casse

Certains produits financiers permettent de profiter d'une partie de la hausse des actions tout en atténuant le choc en cas de baisse. **ÉPARGNE | PAGE 3**

Des logiciels pour gérer votre bien

Devenir bailleur ne s'improvise pas. Pour vous aider au quotidien, des éditeurs ont développé des outils fort pratiques. Notre sélection. **IMMOBILIER | PAGE 7**

Philanthropie : la nouvelle vague

Une jeune génération de mécènes émerge en France, et s'empare de missions d'intérêt général sous le regard bienveillant de l'Etat. Leur approche entrepreneuriale de la générosité fait débat.

PAGES 4 À 6



ILLUSTRATION MARIE CAILLOU

L'indispensable confiance

ÉDITORIAL

Toujours aux manettes de leurs entreprises, acceptant de se montrer, les mécènes d'aujourd'hui stimulent le petit monde de la philanthropie française. Rien de comparable cependant avec les Etats-Unis, où les actifs des fondations s'élèvent à 823 milliards d'euros. Soit quarante fois les montants gérés par les fondations tricolores. Il n'empêche, le dynamisme est réel : la moitié des 2200 structures françaises a été créée au cours des quinze dernières années. Elles dépensent 7,4 milliards d'euros par an, dont 1,5 milliard est distribué à des projets actifs dans les domaines social, médical, culturel... Contrairement à une idée reçue, le mécénat n'est pas l'apanage des grandes fortunes ou des grosses entreprises. Un quart des fondations sont dotées de moins de 100 000 euros. Cette myriade d'anonymes, qui s'emploie à remplir des missions d'intérêt général, a sorti la France d'une philanthropie « post mortem ».

La puissance publique a encouragé ce mouvement à coups de dispositifs légaux et fiscaux : faire un don, doter une fondation privée ou d'entreprise donnent droit à des réductions d'impôts. Mais l'Etat avait-il le choix ? D'un côté il se serre la ceinture, de l'autre les associations sont en quête de financement pour répondre à des besoins sans cesse croissants. Si cet essor de la générosité privée fait moins grincer des dents que par le passé, des questions demeurent. Car ces donateurs, issus du business, importent les méthodes de l'entreprise dans leurs organisations philanthropiques. « Retombées », « impact », « stratégie » sont les maîtres mots. Au point que certains mettent en garde contre les effets pervers de cette culture du chiffre, dans un secteur où le rôle et la redevabilité des philanthropes font régulièrement débat. Un débat salutaire pour que le mécénat se développe en toute confiance. ■

FRÉDÉRIC CAZENAIVE

Les marchés sont en rapide évolution, alors pourquoi ne pas considérer Source pour sa large gamme d'ETF régions et pays en collaboration avec MSCI ?

Peu coûteux et transparents, ils constituent les outils d'allocation idéaux dans un environnement incertain.

Pour plus d'information, merci de visiter sourceetf.com

La valeur d'un investissement peut aussi bien diminuer qu'augmenter. Par conséquent, un investisseur pourrait ne pas récupérer l'intégralité du capital investi.

L'économie mondiale évolue – ne devriez-vous pas aussi faire évoluer votre allocation actions ?

Le produit peut être soumis à des frais de transaction intermédiaires. Toute décision d'investir dans les produits Source ne doit être prise que sur la base du prospectus et du document d'informations clés pour l'investisseur, dans lesquels plus d'informations sur les risques et les frais sont disponibles, et non de la présente communication promotionnelle. Cette communication promotionnelle est émise par Source UK Services Limited, 110 Cannon Street, London, EC4N 6EU, une entreprise d'investissement autorisée et réglementée au Royaume-Uni par la Financial Conduct Authority, autorisée à fournir ses services en France en vertu d'un passeport européen et supervisée à cet effet par l'Autorité des marchés financiers. Seuls les produits Source bénéficiant d'un passeport européen pour être commercialisés en France sont disponibles à la souscription par les résidents français. © 2016 Source UK Services Limited. Tous droits réservés.



source

sourceetf.com

A coups de dispositifs fiscaux et légaux, l'Etat a favorisé l'essor d'une générosité privée en France. Plus nombreux, plus jeunes et plus impliqués, les mécènes adoptent les méthodes du business au nom de l'efficacité

Profession : philanthrope

FRÉDÉRIC CAZENAIVE

Mécènes acceptant de témoigner à visage découvert, essor du nombre de fondations et des montants distribués... la philanthropie française vit son printemps. Evidemment, nous sommes à des années-lumière des Etats-Unis, où les actifs des fondations atteignent 823 milliards de dollars – soit les PIB des Pays-Bas et de la Belgique réunis –, où les donateurs s'affichent, s'exhibent même, en donnant à coups de dizaines de milliards. Question de culture et d'histoire. Outre-Atlantique, l'Etat-providence n'existant pas, les individus ont de tout temps pris en charge des missions d'intérêt général – éducation, culture... – qui sont chez nous dévolues à la puissance publique.

Mais cela change. La France compte plus de 2200 fondations, dont près de la moitié ont été créées au cours des quinze dernières années. Elles gèrent 22 milliards d'euros d'actifs et en dépensent 7,4 milliards chaque année, dont 1,5 milliard sont redistribués à des projets présents dans le social, le médical, la culture, l'enseignement supérieur...

Derrière les poids lourds, comme la fondation Bettencourt Schueller, forte de 900 millions d'euros d'actifs et d'un budget annuel de 50 millions, une myriade de fondations plus modestes s'activent pour le bien commun. Un quart des fondations sont dotées de moins de 100 000 euros. « La culture philanthropique commence à se diffuser. Les philanthropes, plus jeunes que par le passé, acceptent de s'exprimer sur leurs motivations, les retombées de leurs actions... Cela crée une saine émulation », constate Dominique Lemaître, directrice du mécénat de la Fondation de France.

Ce foisonnement n'est pas dû au hasard. « Il tient à un double mouvement. D'un côté, une frange de la population s'est enrichie rapidement en profitant depuis la fin des années 1990 d'un capitalisme débridé; de l'autre, l'Etat, conscient que sa capacité d'intervention dans les domaines d'intérêt général diminuait, a incité le privé à prendre le relais », explique Antoine Vaccaro, président du Centre d'étude et de recherche sur la philanthropie.

Au fil des ans, l'Etat a ainsi multiplié les dispositifs fiscaux et légaux pour favoriser cette générosité privée. En 2003, la loi Aillagon marque un tournant, en encourageant le mécénat d'entreprise et en réorganisant le monde des fondations et son financement. Ce texte, qui accorde aussi d'importantes réductions d'impôt aux donateurs, permet le développement des fondations abritées, qui sont devenues l'outil philanthropique des particuliers. Créer sa propre fondation est, en effet, un jeu d'enfant. Il « suffit » de 100 000 à 200 000 euros à verser sur trois ou cinq ans pour être accueilli à bras ouverts par les fondations abritées, qui gèrent les questions administra-

« L'Etat se sert de la philanthropie et se redéploie à travers elle, car il a besoin de ses ressources. Il la libère tout en l'encadrant »

NICOLAS DUVOUX

professeur de sociologie à l'université Paris-VIII

tives et permettent aux donateurs d'accéder au statut de philanthrope.

C'est de cette façon que des centaines d'anonymes en sont venues à créer leur propre fondation. « Lorsque mon père m'a laissé un héritage important, je ne voulais pas changer de vie, je l'ai vécu comme une responsabilité. J'ai donc cherché une solution pour pouvoir soutenir efficacement la cause qui me tient à cœur, la préservation des forêts et notamment des arbres anciens. Je me suis tournée vers la Fondation de France. Ses équipes m'ont aidée à affiner mon projet, me déchargent des aspects fiscaux et réglementaires », explique Catherine Marquot, aux manettes de la Fondation Toi, l'arbre. « Créer une fondation est d'une simplicité biblique, renchérit un autre mécène qui a frappé à la porte de la Fondation pour la recherche médicale. La fondation s'occupe de la paperasserie, nous épaulé dans le choix des dossiers, nous fait rencontrer les chercheurs... Cela nous permet aussi

Des fonds et des fondations pour épauler l'action publique

Huit formules incitent le secteur privé à prendre le relais d'un Etat qui se désengage

Au fil des ans, la France s'est dotée d'une large palette de solutions permettant aux particuliers comme aux entreprises de s'emparer de missions d'intérêt général.

La fondation reconnue d'utilité publique (FRUP) gère un patrimoine important (la dotation initiale est d'au moins 1,5 million d'euros) afin de réaliser une mission d'intérêt général, à but non lucratif, le plus souvent sur le long terme. Elle doit être validée par le Conseil d'Etat. Elle peut être créée par une ou plusieurs personnes morales de droit privé (associations, entreprises...), public (collectivités territoriales, établissements publics...), ou par des personnes physiques. *Date de création : 1987; nombre : 639.*

La fondation sous égide est une structure abritée par une FRUP, qui s'occupe de tout le côté administratif

et comptable, et aide le philanthrope à affiner sa stratégie. Les deux signent une convention. Outil philanthropique privilégié des particuliers, elle est également une option pour de nombreuses entreprises. La fondation abritée nécessite généralement une mise de départ d'au moins 150 000 euros, qui provient de dons ou de legs. *Date de création : 1987; nombre : 1204.*

La fondation d'entreprise est l'outil de mécénat des sociétés. La dotation initiale est de 150 000 euros au minimum sur cinq ans, ressources qui devront être intégralement consommées. L'entreprise fondatrice bénéficie d'une réduction d'impôt de 60 % du montant des dons, dans la limite de 0,5 % de son chiffre d'affaires. *Date de création : 1991; nombre : 362.*

La fondation de coopération scientifique doit obligatoirement développer la recherche publique. Parmi les fondateurs doit figurer

au moins un établissement d'enseignement supérieur ou de recherche. La dotation initiale, qui peut être constituée de fonds publics, est de 1 million d'euros. *Date de création : 2006; nombre : 41.*

La fondation partenariale ressemble à une fondation d'entreprise, mais son objectif est exclusivement lié au développement de l'enseignement supérieur et de la recherche publique. Seul un établissement public à caractère scientifique peut en fonder une. Le conseil d'administration et les fondateurs ne sont pas forcément issus de l'université fondatrice et peuvent donc venir du privé. *Date de création : 2007; nombre : 20.*

La fondation universitaire est créée par un établissement public à caractère scientifique, culturel et professionnel. Ses activités doivent s'inscrire dans les missions du service public de l'enseignement

supérieur (favoriser la formation, la recherche, l'insertion professionnelle...). Elle fonctionne comme une fondation partenariale. Le financement doit être majoritairement privé. *Date de création : 2007; nombre : 29.*

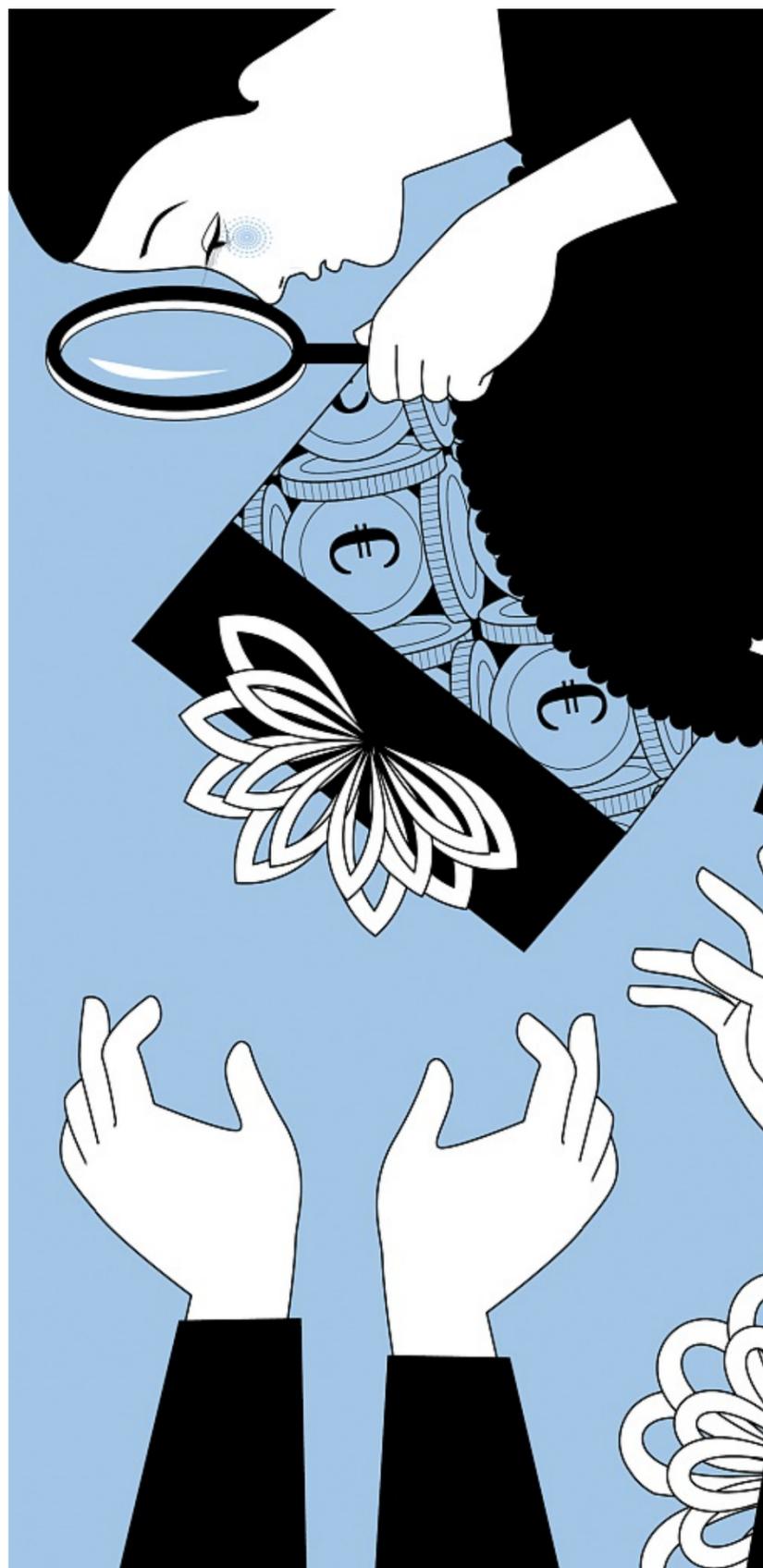
Le fonds de dotation a toujours été mis en avant pour sa souplesse : il suffit de 15 000 euros pour le lancer, et les formalités sont les mêmes que pour créer une association de loi 1901 (déclaration en préfecture). Son objectif doit être de réaliser une mission d'intérêt général. Le fonds de dotation est encadré par le préfet qui s'assure de son bon fonctionnement. *Date de création : 2008; nombre : 2024.*

La fondation hospitalière est créée à l'initiative d'un ou plusieurs établissements publics de santé et doit financer des actions de recherche. *Date de création : 2009; nombre : 1.* ■

d'être plus efficaces : j'en avais assez de multiplier les dons, je souhaitais avoir un effet plus massif.» Preuve que la formule séduit, il existe à ce jour plus de 1200 fondations abritées.

La puissance publique ne s'est pas arrêtée là. Elle a ensuite favorisé la création de nouveaux véhicules (fondation coopérative scientifique, fondation universitaire, fonds de dotation...), tout en octroyant des coups de pouce fiscaux supplémentaires : en 2007, la loi TEPA permet aux assujettis à l'impôt de solidarité sur la fortune de réduire leur fiscalité de 75 % de la somme donnée. Bref, l'Etat a mis en place une sorte de délégation des missions d'intérêt général, ce qui a fait grincer les dents de certains, qui s'inquiètent de voir le privé s'arroger certaines actions réservées à l'Etat. « Croire que les philanthropes attaquent la souveraineté de l'Etat, seul garant des missions d'intérêt général, est dépassé. C'est plutôt l'inverse : l'Etat se sert de la philanthropie et se redéploie à travers elle, car il a besoin de ses ressources. Il la libère tout en l'encadrant », souligne Nicolas Duvoux, professeur de sociologie à l'université Paris-VIII.

Les mécènes, bien conscients que la société civile doit jouer son rôle face aux besoins sans cesse croissants, répondent présent et sortent ainsi la France d'une philanthropie « post mortem ». Un tiers des philanthropes français ont moins de 55 ans et 87 % sont en activité, selon l'observatoire de la Fondation de France. « C'est une des grandes évolutions de ces dernières années : les donateurs veulent donner de leur vivant, être partie prenante de leur générosité », précise



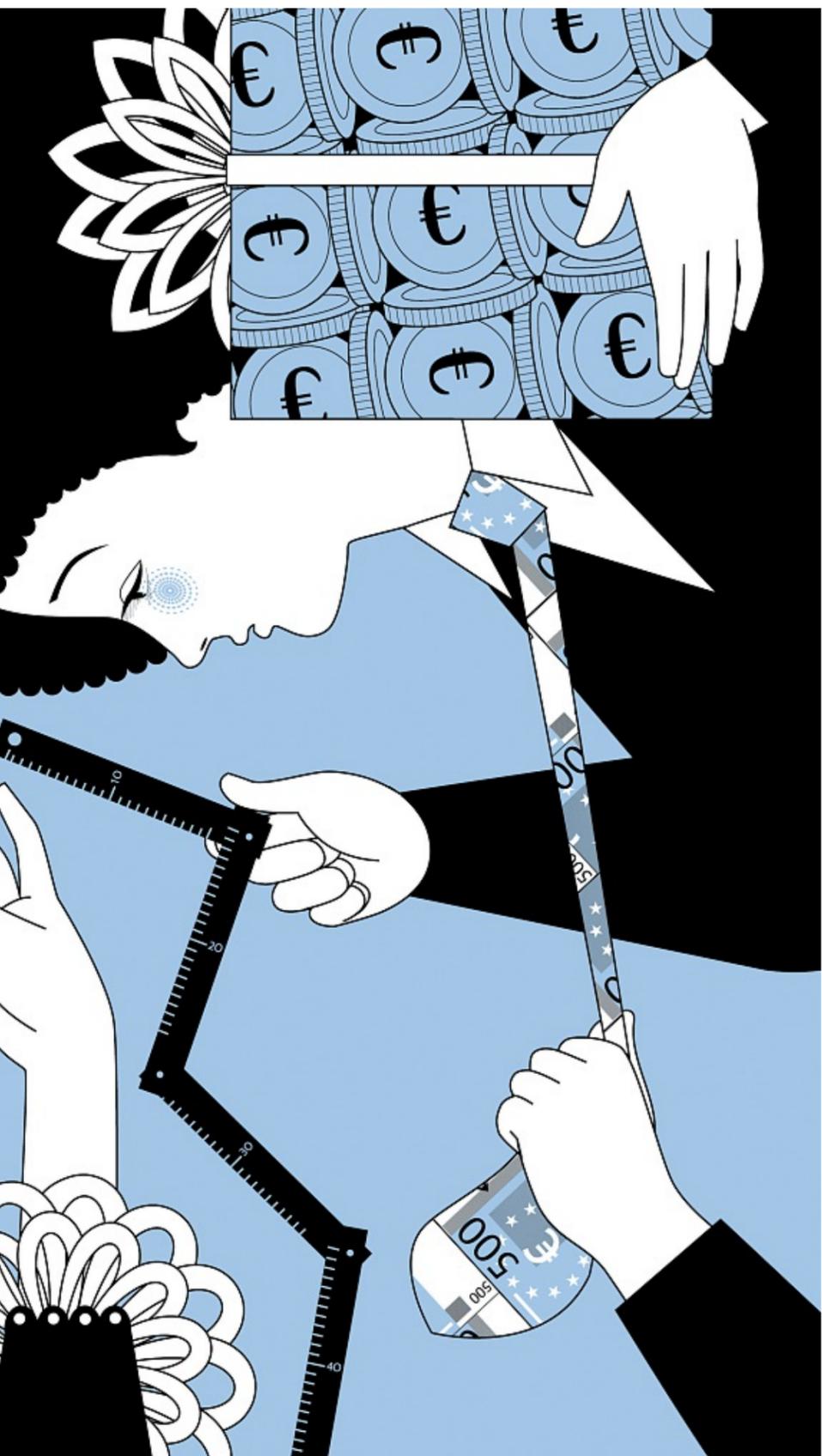


ILLUSTRATION MARIE CAILLOU

Quand les bienfaiteurs s'associent

Les donateurs affichent leur volonté de mettre leurs forces en commun, relève l'observatoire de la Fondation de France

Dans le petit monde des philanthropes, le «co» est à la mode : cofinancement, coconstruction, codéveloppement, coévaluation... ces termes envahissent les discussions. Un effet de com... m? Pas seulement. «Les fondations commencent à travailler ensemble, lancent des programmes communs. Mais nous n'en sommes qu'au début, c'est tout l'enjeu des prochaines années : passer d'un fonctionnement en silo à celui en réseau», explique Francis Charhon, directeur général de la Fondation de France.

L'étude «La philanthropie, de l'individuel au collectif», publiée le 13 juin par l'observatoire de la Fondation de France, tend, en effet, à montrer que de nombreuses approches collectives émergent. Derrière les classiques cercles qui permettent aux philanthropes d'échanger, mais présentent l'inconvénient de l'entre-soi, d'autres modes de coopération se diffusent. Un «partage» qui peut sembler quelque peu paradoxal. «La philanthropie est par définition un projet individuel. Même si la gouvernance est collégiale, le point de départ est un acteur unique, avec ses ressources, sa vision, et dont la dimension intime joue un rôle essentiel. Mais, au fil du temps, les philanthropes en viennent à prendre conscience des bénéfices du collectif», précise Laurence de Nervaux, qui a réalisé l'étude.

Comment, dès lors, expliquer cette aspiration? Par le profil des nouveaux mécènes, bien sûr : issus de l'entreprise où ils ont cultivé leurs réseaux, ils font de même dans la philanthropie. La volonté d'apprendre, de s'en-

richir intellectuellement est aussi souvent mise en avant. Enfin, on note un certain pragmatisme : ils ont bien conscience que les moyens des fondations restent somme toute limités face aux enjeux.

Cette coopération se matérialise de plusieurs façons. En amont, tout d'abord, dans la sélection de projets. Les philanthropes tentent de mettre au point des méthodes permettant une meilleure co-instruction des projets, source de gain de temps pour les fondations qui courent sous les dossiers, mais aussi pour les associations qui les remplissent. «Certains cercles ont dégagé un ensemble de bonnes pratiques sans pour autant réussir à élaborer un dossier unique», note M^{me} de Nervaux.

Bénéficiaires partenaires

Etape suivante, le cofinancement, les fondations se rapprochant pour financer ensemble un projet. Après les attentats de janvier 2015 à Paris, un groupe de fondations du Centre français des fonds et fondations a par exemple créé le Fonds du 11 janvier : 11 entités s'engageant à apporter 3 millions d'euros pour soutenir des associations actives dans l'apprentissage du fait religieux et dans l'éducation à l'esprit critique.

Arrive ensuite la coconstruction. Là, et c'est plus rare, les philanthropes s'engagent dans des projets en associant les bénéficiaires. «L'idée est de travailler étroitement avec la structure et ne plus seulement lui verser des fonds. Certains parlent même de partenariat, même si cela peut paraître illusoire, la relation étant

déséquilibrée du fait de l'apport d'argent», explique l'auteure de l'étude. Citons, par exemple, Alliance pour l'éducation, qui associe experts et fondations d'entreprise dans un programme de lutte contre le décrochage scolaire, ou le Programme européen pour l'intégration et la migration (EPIM). «Cette initiative d'une dizaine de fondations européennes finance, grâce à ses 4 millions d'euros de dotations, des projets questionnant la légalité et l'efficacité des centres de détention des migrants, ou permettant l'insertion sur le long terme de mineurs isolés en Europe...», explique M^{me} de Nervaux, qui met aussi en avant un programme élaboré par la Fondation de France, Dynamiques territoriales. Celui-ci vise à associer tous les acteurs d'un territoire – particuliers, collectivités, entreprises – afin de bâtir des projets sociaux, culturels, éducatifs...

Encore plus singulier, la coopération avec la puissance publique. D'un côté, certains mécènes se disent réticents à participer à des démarches collectives avec l'Etat ; de l'autre, la puissance publique semble méconnaître les processus du mécénat, relève l'étude. «Les philanthropes et experts que nous avons interrogés regrettent que l'Etat soit plus intéressé par le montant apporté à court terme par le mécène, plutôt que par ses préoccupations stratégiques de long terme», ajoute M^{me} de Nervaux. Et celle-ci de noter que seules les fondations dotées de moyens importants parviennent à établir une relation de confiance avec l'Etat ou les collectivités locales. ■

F. CA.

Benoît Miribel, président du Centre français des fonds et fondations.

Cette nouvelle vague de philanthropes est notamment composée d'entrepreneurs, qui n'attendent plus d'avoir vendu leur société pour consacrer une partie de leur temps et de leur argent à une cause. «Je n'allais pas attendre d'avoir 70 ans pour faire du bien, alors que je peux dès aujourd'hui m'engager», explique Charles Kloboukoff, fondateur du groupe bio Léa Nature, qui participe depuis 2007 au «1% pour la planète». C'est-à-dire qu'il reverse 1% de son chiffre d'affaires à des causes environnementales. Une partie de cette somme – un million d'euros en 2015 – alimente aussi la fondation d'entreprise, qui finance des programmes de sensibilisation pour sauvegarder l'environnement.

Même son de cloche pour le restaurateur Alain Cojean, qui a créé la Fondation Nourrir, Aimer, Donner il y a cinq ans : «Elle me donne une plus grande liberté pour soutenir des projets que je découvre au gré de mes rencontres.»

Alors que recherchent ces Bill Gates français? «Si les ressorts de cette générosité sont multiples et souvent très personnels, l'idée de rendre à la société ce que l'on a reçu est omniprésente», note M^{me} Le-maistre. M. Cojean confirme. «Partager la richesse produite m'a toujours semblé logique, naturel même. Je verse au moins 10% des bénéfices de mon entreprise à la fondation», explique-t-il, tout en refusant le qualificatif de philanthrope.

Un tel projet peut aussi être l'occasion pour des familles de se retrouver autour d'un but commun et ainsi de renforcer la cohésion familiale. «La fondation est un bel outil pour transmettre des valeurs aux générations suivantes. Les couples qui s'engagent aujourd'hui dans cette démarche sont bien plus jeunes que par le passé et associent pleinement leurs enfants», explique Sabine Roux de Bezieux, présidente d'Esprit de famille, une association qui regroupe une cinquantaine de fondations familiales.

L'autre mouvement à l'œuvre depuis plusieurs années est la volonté de «professionnaliser» cette générosité. Issus du business, ces mécènes importent les méthodes de l'entreprise dans leur conception de la philanthropie : cahiers des charges pour sélectionner les projets, indicateurs pour tenter d'évaluer les retombées... «Les entrepreneurs sont persuadés que, ayant réussi dans les affaires, ils peuvent faire mieux que les associations

ou la puissance publique pour résoudre certains problèmes», note M. Duvoux.

Pour eux, cette quête de l'impact, de l'efficacité des dons, va de soi. D'ailleurs, les programmes de développement, les politiques publiques ne font-ils pas eux aussi l'objet de constantes évaluations? «Cette question est devenue indispensable aux yeux des jeunes générations de philanthropes pour qui la transparence est cruciale», confirme Max Thillaye du Boullay, conseiller en philanthropie à la Fondation Apprentis d'Auteuil.

«Le philanthrope a une obligation morale, celle de ne pas seulement donner pour le plaisir, et des devoirs»

PASCAL VINARNIC

cofondateur de la Fondation Demeter

Mais ce culte du chiffre peut aussi avoir des effets pervers. «Aujourd'hui, ce qui ne se mesure pas ne se comprend pas. C'est terrible... Cette doxa de l'efficacité bride la pensée, l'innovation. Se focaliser sur l'impact à court terme risque d'empêcher de financer des programmes de longue haleine, dont les effets ne sont pas mesurables à brève échéance et qui sont pourtant essentiels», prévient Pierre Calame, président honoraire de la Fondation Charles Léopold Mayer. Dans certains champs de l'intérêt général, comme la culture ou certains secteurs du social, l'impact peut être

difficile à évaluer. Les associations, qui ont des besoins criants de financement, ne risquent-elles pas de monter des projets collant davantage aux attentes et exigences des philanthropes qu'à l'intérêt général? Une structure spécialisée dans la réinsertion ne sera-t-elle pas tentée d'accompagner des personnes en moins grande précarité pour augmenter ses «ratios»?

Cette pression sur le monde associatif ne peut être éludée, d'après Antoine Vaccaro, qui définit le philanthrope comme un despote éclairé. «Contrairement à une association, dont le fonctionnement est en théorie démocratique, dans une fondation, c'est la personne qui la dotée financièrement qui choisit son projet. Ce n'est guère négociable, c'est une forme de gouvernance plus autoritaire, néanmoins au service de l'intérêt général... Il faut donc que cette générosité soit utilisée à bon escient.»

D'où l'émergence de questions sur le rôle et la redevabilité du philanthrope. Ce thème était d'ailleurs au centre des Rencontres internationales des philanthropes, organisées le 13 juin à Paris par la Fondation de France et dont Le Monde est partenaire. «Le philanthrope a une obligation morale, celle de ne pas seulement donner pour le plaisir, et des devoirs. Il doit s'engager sur le long terme, comprendre, s'investir dans la cause et ne pas s'immiscer dans le quotidien des projets soutenus», résume l'investisseur Pascal Vinarnic, dont la Fondation Demeter vise à favoriser l'innovation économique dans le champ social. Des interrogations bienvenues et nécessaires si la philanthropie souhaite se développer en confiance et en transparence avec la société. ■

2,3

milliards d'euros

C'est le montant des dons déclaré au fisc en 2014, par près de 5,7 millions de foyers fiscaux. Donner à une association permet d'obtenir une réduction d'impôt sur le revenu de 66% des sommes versées (voire 75% pour certaines associations) dans la limite annuelle de 20% du revenu imposable. Les redevables à l'ISF peuvent aussi alléger leur impôt de 75% des sommes données (dans une limite de 50 000 euros) à un organisme d'intérêt général.

La stratégie au cœur de la philanthropie

Les nouveaux mécènes cherchent à optimiser l'impact de leurs dons, au risque de verser dans la culture du résultat

Donner de l'argent ne suffit pas. Pour permettre aux associations de se développer durablement, il faut aussi leur apporter les compétences dont elles ne disposent pas en interne», explique Vidya Shah, présidente de la fondation indienne EdelGive et ardente défenseure de la philanthropie collaborative.

De quoi s'agit-il ? La fondation se veut un trait d'union entre le secteur privé et le « non-profit ». Non seulement elle anime une communauté de donateurs qui vont cofinancer des projets rigoureusement sélectionnés, mais à côté de cette manne financière elle identifie les ressources humaines qui manquent à l'association. Et là, ce sont les salariés du groupe de services financiers Edelweiss qui entrent en jeu. En 2015, un tiers des 5500 employés ont réalisé une mission au sein d'une des organisations non gouvernementales soutenues par EdelGive.

« Trop souvent, les fondations, les donateurs refusent de financer les frais de structure des associations, estimant que cet argent ne va pas à la cause. Ils préfèrent soutenir uniquement des projets. Mais c'est une erreur, affirme Maurice Tchenio, président de la fondation Alpha-Omega. Aider les associations à se doter d'une organisation plus efficace, c'est rendre leur action plus efficace. » Vidya Shah, qui a réussi à faire travailler deux mondes opposés, en est elle aussi persuadée : « Cette relation de partenariat entre le privé et l'associatif est essentielle et notre bilan après cinq ans montre que cela fonctionne. Pour démultiplier cet impact, notre défi consiste maintenant à impliquer davantage l'Etat. »

Cet exemple illustre le mouvement de fond qui traverse la philanthropie. L'idée selon laquelle le don étant par essence louable, il est inutile d'aller au-delà, est quasiment de l'histoire ancienne. Depuis le début des années 2000, ce sont plutôt les concepts de SROI (social return on investment, retour social sur investissement), *venture philanthropy* (le capital-investissement adapté à la philanthropie) ou des outils comme les *social impact bonds* (obligations à impact social) qui sont régulièrement mis en avant. Des anglicismes issus tout droit du business. « Le secteur se cherche, mais n'a pas encore trouvé la martingale permettant de maximiser l'effet des dons. Le SROI, qui permet en théorie d'évaluer la retombée sociale pour chaque euro investi, est vite passé de mode, car il n'y a pas de méthode globale pour mesurer l'impact. Les social bonds, qui mobilisent les ressources privées pour réaliser des missions d'intérêt général, peuvent être intéressants, mais nous manquons de recul pour pouvoir juger de leur efficacité réelle », explique Anne-Claire Pache, professeure titulaire de la chaire philanthropie de l'École supérieure des sciences économiques et commerciales (Essec).



ILLUSTRATION MARIE CAILLLOU

« En 2008, avant de lâcher les rênes de l'entreprise, je cherchais une façon d'apporter ma pierre à l'édifice de l'intérêt général. Je me suis dit, pourquoi ne pas mettre mon expérience du private equity au service du monde caritatif ? Nous savons lever des fonds, sélectionner les projets, les accompagner pour qu'ils se développent. Je pensais que c'était l'idée du siècle... avant de me rendre compte que ce concept était pratiqué depuis des années dans les pays anglosaxons », raconte, amusé, M. Tchenio.

La similitude de cette *venture philanthropy* avec le monde de l'investissement est frappante. Pour sélectionner un projet, la fondation réalise des due diligence, monte un *business plan* avec l'association, puis rédige un *mémo d'investissement*. « Nous avons une approche business, cartésienne, mais nous ne perdons évidemment pas de vue la dimension humaine », assure M. Tchenio, dont la fondation soutient depuis son lancement cinq associations actives dans l'éducation et l'insertion de jeunes défavorisés. Dotée d'un budget annuel de 2 millions d'euros, la moitié en apport financier, l'autre en mécénat de compétence, AlphaOmega cherche désormais à démultiplier ce montant. « Lorsque nous investissons un euro, l'objectif est de réunir nos partenaires pour qu'ils triplent cette mise, soit en apport financier, soit en mission d'accompagnement », et ainsi faire jouer l'effet de levier cher aux financiers.

Sans adopter un modèle aussi structuré, la question de la stratégie est au cœur des réflexions des philanthropes petits ou grands. « Aujourd'hui, même les mécènes français se placent dans une action de moyen long terme, ce qui est nouveau. Ils réfléchissent à la

façon d'aborder leur philanthropie : quels sont les objectifs visés, leur mission est-elle déjà remplie par d'autres structures, sont-ils les plus à même de la réaliser, ne doivent-ils pas réorienter leur action... », explique M^{me} Pache.

Pour les grands acteurs, c'est un passage obligatoire. « De plus en plus de fondations formalisent de vraies stratégies, aux lignes claires. Cette professionnalisation est nécessaire si l'on veut réunir davantage de moyens pour mener à bien sa cause, car cela permet de fédérer plus facilement d'autres donateurs et d'associer la puissance publique », souligne Benoît Miribel, directeur de la Fondation Mérieux. Les 22 millions d'euros de budget annuel de cette fondation spécialisée dans la lutte contre les maladies infectieuses proviennent ainsi pour moitié de la famille Mérieux et de ressources privées et pour l'autre moitié de partenariats publics.

Olivier Brault, le directeur de la Fondation Bettencourt Schueller, confirme : « Pour être efficace, il faut investir un champ de l'intérêt général, puis se centrer sur une cause et s'y atteler dans la durée. Cela fait, par exemple, dix-huit ans que nous soutenons les métiers d'art avec des programmes pluriannuels. Mais stratégie et relation humaine ne sont pas opposées. Nous croyons d'abord à la personne et nouons une relation de grande qualité avant de soutenir son projet. »

« Nous avons une approche cartésienne, mais nous ne perdons pas de vue la dimension humaine »

MAURICE TCENIO

président de la fondation AlphaOmega

Regarder à long terme est essentiel, souligne M. Vinarnic : « La stratégie ne se résume pas à l'effet immédiat, le philanthrope doit participer à rétablir le cercle vertueux que va enclencher son don. » Pour illustrer son propos, le financier évoque l'investissement engagé depuis trois ans dans un fonds qui, à Buenos Aires, aide les handicapés mentaux à gérer des petits cafés de rue ou des kiosques à friandises. « L'impact immédiat, c'est qu'ils génèrent leur propre activité. Mais ce n'est pas le plus important. Désormais, ils ne vivent plus reclus et nous les reconnaissons... C'est cela, le cercle vertueux. »

FRÉDÉRIC CAZENAIVE

La banque privée fait de l'œil aux riches donateurs

Conscients des enjeux, les établissements bancaires développent une offre spécifique

L'idée me trottait dans la tête, mais je ne savais pas quelle forme donner à mon projet. Alors, faute de temps, c'est resté dans les cartons jusqu'en novembre 2015, lorsque j'ai rencontré l'équipe philanthropie de ma banque privée. Deux mois plus tard, mon fonds Blue Orange, abrité par la Fondation Roi Baudouin de Belgique, était né. Et depuis janvier, nous avons déjà donné des jeux de société à des écoles roumaines, à des maisons de retraite belges, à une association cambodgienne, tout en formant les équipes pour les utiliser», s'enthousiasme Thierry Denoual, fondateur de l'éditeur de jeux Blue Orange et client de BNP Paribas Wealth Management.

Cela fait six ans que la banque a créé un département consacré à la philanthropie. Depuis, l'équipe de neuf personnes a accompagné plus de 800 mécènes. Dans son

sillage, la plupart des banques se tournent désormais vers les philanthropes.

Premier étage de l'offre ? Proposer des fondations ou des fonds de dotation maison : Fondation de l'Orangerie chez BNP Paribas, Fondation 29 Haussmann chez Société générale Private Banking, ou Fondation Optimus chez UBS (à ne pas confondre avec les fondations d'entreprise, que les banques alimentent avec leurs propres deniers). « Par l'intermédiaire de la Fondation de l'Orangerie, nos clients financent, dès 5000 euros, des projets que nous accompagnons pendant trois à huit ans, et suivent leur don. Nous avons, par exemple, soutenu la numérisation des archives du Collège de France, le développement du programme MUS-E à Lille pour la pratique artistique dans les écoles des quartiers défavorisés... », explique Nathalie Sauvanet, aux manettes de la phi-

lanthropie chez BNP Paribas. Les clients motivés peuvent siéger au comité exécutif de la fondation.

Le deuxième volet concerne ceux qui souhaitent, comme

Le conseil n'est pas facturé, seule l'est la gestion financière

Thierry Denoual, s'investir pour une cause personnelle. Grâce à leurs ingénieurs patrimoniaux, les établissements privés ficellent les aspects juridiques et fiscaux. « Dons, legs, fondation ou fonds de dotation : après avoir cerné les objectifs, nous aidons à structurer l'action », précise Stéphane Jac-

quin, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Lazard Frères Gestion. « Il s'agit aussi d'évaluer le meilleur moment : ainsi, donner des titres avant de céder sa société diminue l'imposition des plus-values », complète Stéphanie Gerschtein-Gherardi, ingénieure patrimoniale chez Neufilize OBC. Car si les mécènes ne citent pas la fiscalité comme motivation principale, « ils attendent des conseils pour réduire la note, ne serait-ce que pour donner plus à la cause qui leur tient à cœur », note Nathalie Iehl, responsable philanthropie chez LCL Banque privée.

Le dernier niveau de l'offre reste le moins répandu. Quelques maisons emploient des spécialistes, en plus des ingénieurs patrimoniaux, et entretiennent tout un réseau qu'ils ouvrent à leurs clients : fondations, associations, bénévoles, porteurs de projets, autres donateurs... A ce petit jeu, BNP

Paribas ainsi que Neufilize OBC, dont le pôle associations et fondations a été créé dans les années 1960, mènent la danse.

Conscients des enjeux, LCL Banque privée et Société Générale Private Banking viennent aussi de créer un poste de responsable philanthropie. Approche différenciée chez UBS, qui a formé 15 de ses 70 banquiers privés français à cette question. Certaines banques animent aussi régulièrement des conférences, ateliers ou remises de prix. Le 30 juin, BNP Paribas Wealth Management a ainsi privaté le Palais de Chaillot pour remettre à l'Américain Edward W. Scott Jr, cofondateur de BEA Systems (aujourd'hui filiale d'Oracle Corporation), son neuvième prix de la philanthropie individuelle. Sous les applaudissements d'une salle remplie de clients et... prospects. Coût pour le client ? Zéro. En banque privée,

le conseil n'est pas facturé, seule l'est la gestion financière. Alors, désintéressés, nos banquiers ? Pas vraiment. D'abord parce que, compte tenu des aspirations des nouveaux entrepreneurs, qui souhaitent être acteurs de leur générosité, la philanthropie se révèle plus que jamais un atout pour l'offre. Cela permet, en plus, d'avoir une vue d'ensemble du patrimoine du client.

Surtout, « quand une banque privée crée une fondation ou un fonds de dotation, elle conserve en général sous gestion les actifs de l'enveloppe », rappelle Jean-Pierre Lefranc, directeur financier de la Fondation de France. Neufilize OBC gère ainsi plus de un milliard d'euros pour un millier de fondations et associations. La banque privée n'a définitivement pas intérêt à les laisser « philanthroper » ailleurs... ■

CAROLINE RACAPÉ