

LA PHILANTHROPIE FAMILIALE EN FRANCE

■ ARTHUR GAUTIER ET ANNE-CLAIRE PACHE ■

Parler de philanthropie familiale, c'est d'abord parler de la famille. Accoler cette épithète sous-entend qu'il existe une forme structurée de générosité privée distincte de celle des individus, des grandes fondations historiques et du mécénat d'entreprise. Plusieurs indices nous invitent à le croire.

Aux États-Unis et au Royaume-Uni, les *family foundations* sont une catégorie bien identifiée de fondations où l'on retrouve parmi les plus célèbres et puissantes de ces deux pays : la Fondation Bill et Melinda Gates (35,6 milliards de dollars d'actifs, plus de 2 milliards de dollars de dons annuels) et le Wellcome Trust (14 milliards de livres d'actifs, 600 millions de livres de dons annuels). En France, plus modestement, l'existence d'un groupe de fondations familiales au sein du Centre français des fonds et fondations et la création récente de l'association Un esprit de famille attestent d'un mouvement en cours de structuration.

Nous savons encore très peu de chose de cette philanthropie familiale française. D'une part, le caractère familial ou non d'une fondation demeure ambigu et nous renvoie à la composition plus ou moins objective de la structure familiale : au-delà des époux,

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

enfants, frères et sœurs, peut-on y inclure les amis proches ? Une fondation créée par une personne seule en la mémoire d'un parent décédé est-elle « familiale » ? D'autre part, aucune forme juridique ne lui est exclusivement réservée, si bien qu'il est très difficile de compter et de séparer analytiquement ce type de philanthropie des autres.

Non seulement la famille est la grande inconnue du paysage philanthropique, mais la philanthropie est aussi l'angle mort des études contemporaines sur la famille. Ainsi, les économistes se sont notamment intéressés aux comportements altruistes au sein de la cellule familiale sans prendre en compte la philanthropie (1). Hormis quelques rares exceptions (2), les sociologues ont analysé de près l'évolution de la structure familiale, les grandes familles bourgeoises, les nouveaux riches ou encore l'héritage, en passant à côté du phénomène philanthropique.

Pour combler ces lacunes et lever le voile sur les pratiques philanthropiques des familles françaises, la chaire Philanthropie de l'École supérieure des sciences économiques et sociales (Essec) a mené une étude auprès de vingt-huit fondations familiales. Entre janvier et avril 2012, des étudiants encadrés par l'équipe pédagogique de la chaire ont réalisé des entretiens qualitatifs, rédigé une monographie pour chaque fondation rencontrée, puis réalisé une comparaison en sous-groupes afin d'identifier les caractéristiques de cette philanthropie familiale. Chaque entretien ayant été enregistré puis retranscrit intégralement, nous avons pu analyser de manière systématique l'ensemble des données recueillies. Nous en présentons ici les premiers résultats.

Qui sont les familles philanthropes ?

Les familles impliquées dans la philanthropie présentent des caractéristiques qui les distinguent de la moyenne française. Nous en avons dénombré trois : l'existence d'un patrimoine conséquent, qu'il soit hérité ou acquis par un succès entrepreneurial (le capital économique), une éducation et des valeurs particulièrement propices (le capital culturel et symbolique) et une socialisation préalable au don et à la philanthropie (le capital social) (3). À ces éléments s'ajoute un quatrième facteur qui joue un rôle déterminant dans le « passage à l'acte » philanthropique, que nous appelons l'événement déclencheur.

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

Comme le rappellent Sabine Rozier et Odile de Laurens dans une récente étude de l'Observatoire de la Fondation de France (4), la possession d'un patrimoine est bien souvent le point de départ d'une philanthropie structurée – qui se matérialise par la création d'une fondation ou d'un fonds de dotation. Les fonds mobilisés sont très variables et peuvent atteindre plusieurs dizaines de millions d'euros, avec un « ticket d'entrée » de cinquante à cent mille euros pour une fondation abritée (5). Le capital économique est une condition nécessaire mais non suffisante, car nombreuses sont les familles fortunées qui n'ont aucune action philanthropique organisée.

La loi définit la fondation comme « l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif ». Mais d'où proviennent ces biens, droits et ressources ? Pour simplifier, il faut « hériter ou mériter » (6). Il y a en effet deux origines principales au patrimoine affecté à une fondation philanthropique : l'héritage et la réussite entrepreneuriale. Se forment sous nos yeux deux images un brin caricaturales mais qui ont un fond de vérité. D'un côté l'héritier d'une grande dynastie bourgeoise ou aristocratique qui perpétue la tradition familiale ; de l'autre le *self-made man* et nouveau riche ayant fait fortune dans les nouvelles technologies ou la finance et qui se lance dans un nouveau défi.

Ces deux cas extrêmes ne couvrent bien sûr pas l'ensemble des situations rencontrées. Ils ne sont d'ailleurs pas exclusifs, car l'héritage reçu ne se limite pas à l'aspect économique et successoral. Il inclut l'éducation et les valeurs qui sont transmises par les parents et qui constituent une autre caractéristique marquante dans les familles philanthropes. La religion joue un rôle-clé chez beaucoup de philanthropes, le don et la charité étant une priorité commune aux principales religions. Une distance par rapport à la foi, voire une absence de croyance n'est pas pour autant rédhibitoire. Ce sont souvent des valeurs humanistes qui motivent l'engagement philanthropique et celles-ci se transmettent également par la famille. La générosité, l'ouverture à l'autre, la fibre artistique et le goût de l'effort sont autant d'éléments acquis dès l'enfance qui constituent un terrain favorable à la philanthropie.

Ce capital culturel et symbolique se double souvent d'un important capital social. Avant de constituer leur fondation, de nombreuses familles pratiquaient déjà le don ponctuellement. Sans struc-

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

ture juridique ni stratégie bien identifiée, certes. Mais cet apprentissage philanthropique au contact d'associations, d'ONG, de grands musées socialise le donateur et se révèle souvent très formateur. Dans certains cas, l'apprentissage se fait par l'entremise d'une figure familiale admirée, comme l'un des deux parents, un oncle ou une tante. Ce mentor en philanthropie peut aussi être un ami ou un associé, qui joue alors un rôle de modèle par l'exemplarité de son action, même modeste.

Ces facteurs pourraient bien rester lettre morte sans une étincelle qui précipite l'engagement philanthropique. Il y a dans tous les cas ou presque un événement déclencheur facilement identifiable à l'origine de la création de la fondation familiale. Il peut s'agir d'une expérience douloureuse (décès d'un membre de la famille, handicap touchant un enfant), du franchissement d'une nouvelle étape de vie (vente de l'entreprise familiale, départ en retraite, départ des enfants du foyer), voire d'une rencontre exceptionnelle qui déclenche la vocation.

Pourquoi les familles donnent-elles ?

L'acte de philanthropie répond à un ensemble complexe de motivations personnelles qu'ont tenté de mettre au jour économistes, sociologues et psychologues, avec des difficultés de taille dans l'obtention de données fiables, vu le caractère intime de ces motivations et le non-dit qui les entoure parfois.

Plusieurs typologies de motivations ont été proposées pour classer des philanthropes. Par exemple, dans ses travaux portant sur les « nouveaux philanthropes » de la Silicon Valley, Marc Abélès présente la rupture qu'il constate avec la philanthropie traditionnelle comme une nouvelle querelle entre Anciens et Modernes (7). Avec Jérôme Kohler, Abélès a également classifié les grandes fortunes pratiquant la philanthropie en Europe en cinq idéal-types : le croyant, l'humaniste, l'héritier, le passionné, le *venture philanthropist* et l'entrepreneur (8). Pour le cas strictement français, l'Observatoire de la Fondation de France propose quatre catégories de philanthropes : les héritiers de la philanthropie, les enfants de la République, les entrepreneurs solidaires et les militants de terrain (9).

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

Il est encore trop tôt pour savoir si la philanthropie familiale telle que nous l'avons rencontrée se fonde dans l'une ou l'autre ces typologies généralistes, par ailleurs très éclairantes. Toujours est-il que les motivations des familles rencontrées se situent diversement selon plusieurs binômes d'oppositions : donne-t-on par devoir ou par plaisir ? Pour incarner quelles valeurs ? En synergie avec sa vie active ou à l'écart de celle-ci ? S'assigne-t-on ou non des objectifs ciblés ? Veut-on ou non s'impliquer sur le terrain ?

Quelles causes choisissent les familles ?

L'éventail des causes soutenues par les familles philanthropes est bien sûr très large. Tous les domaines que l'on associe généralement aux notions d'intérêt général ou de bien commun s'y retrouvent : culture, éducation, santé, solidarité, recherche... En quoi le caractère familial influence-t-il le choix du domaine à soutenir ? Il est très difficile de répondre de manière univoque tellement ces choix sont personnels.

Néanmoins, les fondations familiales ont tendance à s'intéresser à des causes liées à l'histoire, à l'expérience et au territoire d'implantation de la famille. L'hommage à la carrière, l'œuvre ou la passion d'un parent proche ou illustre est courant. Lorsque la fondation agit dans le domaine médical, il s'agit souvent de financer la recherche contre une maladie ayant affecté un membre de la famille. Dans des cas plus rares, la cause est totalement extérieure à la famille, voire exotique, mais considérée comme prioritaire par sa gravité, son urgence ou le manque d'intérêt qu'elle suscite.

Une fois la mission de la fondation bien établie, vient la question du choix des projets ou des organisations à soutenir. Deux logiques s'affrontent alors, parfois au sein même des familles : une logique de choix raisonné, effectué après mûre réflexion, voire l'analyse des performances des potentiels bénéficiaires ; une logique de « coup de cœur », spontanée et émotive, que s'autorisent de nombreuses familles – même les plus rationnelles dans leur approche générale. Par exemple, un membre de la famille a rencontré une association hors du commun lors d'un voyage à l'étranger et propose de placer son soutien à l'ordre du jour du prochain comité de sélection.

Comment structurer et gérer la philanthropie de la famille ?

La décision de créer une fondation ou un fonds de dotation est en soi une première étape de structuration de la philanthropie familiale. Mais les familles font alors face à de très nombreuses interrogations dont voici les plus couramment rencontrées dans notre étude.

Quelles modalités d'intervention choisir ? Entre les dons ponctuels ou sur trois ans, les appels à projets, les bourses, les prix ou la *venture philanthropy*, la famille peut parfois s'y perdre. L'implication auprès des bénéficiaires varie fortement d'une modalité à l'autre. Et comment suivre les financements accordés ? Certaines fondations refusent de financer des frais de fonctionnement quand d'autres en font leur priorité. Certaines financent des investissements réalisés par leurs bénéficiaires, d'autres des projets précis. Les conséquences sur les bénéficiaires diffèrent fortement selon les cas mais elles ne sont jamais négligeables.

Quel véhicule juridique choisir ? Chaque statut a ses avantages et ses inconvénients. Une fondation sous égide permet de déléguer le travail administratif à la fondation abritante (10) mais cette dernière ne peut agir en justice. Une fondation reconnue d'utilité publique peut recevoir subventions publiques, dons et legs mais il est difficile d'obtenir l'agrément et le contrôle de l'État est fort, notamment dans la gouvernance. Quant au fonds de dotation, sa souplesse et ses possibilités sont louées mais il ne jouit pas (encore) de la même aura qu'une fondation.

Comment organiser la gouvernance ? La famille est libre de constituer certains organes comme un conseil scientifique ou un comité de sélection, outre le traditionnel conseil d'administration. Pour les composer, elle fait face à une question primordiale : faut-il ouvrir la gouvernance à des personnes extérieures à la famille ? Certaines fondations accueillent volontiers experts et conseillers venus de l'extérieur, tandis que d'autres font en sorte que la famille garde le contrôle – absolu ou majoritaire – dans les organes décisionnels. Au-delà d'une certaine taille, la famille doit aussi décider si elle embauche un ou plusieurs salariés pour s'occuper de la fondation ou si elle préfère continuer à la gérer elle-même, bénévolement.

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

Faut-il soutenir de petits projets qui manquent cruellement de moyens, et ainsi avoir un effet positif tangible, ou bien se focaliser sur des projets ambitieux à fort potentiel, quitte à n'être qu'un financeur parmi d'autres ? Tout dépend du type d'impact que la famille souhaite avoir... Ce qui nous mène à l'épineuse question de l'évaluation. D'abord, faut-il évaluer de manière systématique son action philanthropique ? Si oui, comment s'y prendre ? La famille veut-elle évaluer son action, l'action des organisations soutenues, ou bien l'impact social sur les bénéficiaires finaux ? Quelle méthode et quels outils utiliser ?

Comment les familles parlent-elles de leur philanthropie ?

Nous le savons, la philanthropie française se caractérise depuis longtemps par sa grande discrétion. Mais nous savons également que les familles qui s'y engagent sont animées par un désir de filiation, de transmission d'une mémoire et de renforcement des liens familiaux par la philanthropie. Le nom de famille doit-il être celui de la fondation ? Voilà une question qui divise les philanthropes rencontrés. Ceux qui choisissent de faire apparaître leur patronyme dans le titre de leur véhicule philanthropique le font surtout pour rendre hommage à leurs aïeux. Les autres préfèrent s'effacer devant la cause ou le leitmotiv de la fondation, ou tout simplement rester réservés quant à leur identité de philanthrope.

Notre échantillon de vingt-huit familles semble confirmer le fait que, si l'environnement français est désormais plus favorable à la philanthropie, celle-ci demeure d'une grande discrétion. Les philanthropes ont évoqué sans fard plusieurs raisons : éviter d'être trop sollicité, ne pas susciter de jalousies, ne pas attirer sur soi l'attention du fisc... Mais il y a aussi chez nombre de philanthropes une grande modestie par rapport à l'ampleur des besoins. Certaines familles ont parfois l'impression que leur action n'est qu'une goutte d'eau dans l'océan, ce qui invite à rester humble.

N'oublions pas que la philanthropie familiale reste un phénomène émergent et méconnu en France. Contrairement aux États-Unis, nous n'avons pas cette culture qui incite les familles relativement

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

fortunées à devenir philanthropes et à le faire savoir, ni cette attitude décomplexée à l'égard de l'argent. S'ensuit une forme d'isolement qui peut décourager et entraver le développement de la générosité à grande échelle. C'est ce problème auquel s'attellent les fondations abritantes comme la Fondation de France, mais aussi les clubs plus ou moins formels que l'on voit émerger depuis peu. S'échanger systématiquement les coordonnées de projets intéressants ou soutenir à plusieurs un même projet, voilà des modalités de ce rapprochement qui n'existaient pas il y a encore quelques années.

Comment envisager la transmission de la philanthropie familiale ?

Philanthropie et héritage sont deux modalités différentes – et concurrentes – de transmission patrimoniale. Les grands philanthropes américains comme Andrew Carnegie ou Bill Gates sont célèbres pour avoir donné la quasi-totalité de leur fortune au lieu de la léguer à leurs héritiers. En France, ce phénomène est très limité mais le lien entre héritage et philanthropie n'en est pas moins profond.

Si l'on transmet un patrimoine immobilier ou financier à ses enfants, peut-on aussi leur léguer un « patrimoine philanthropique » ? Cette question est au cœur des spécificités de la philanthropie familiale. Les fondations qui consomment leur patrimoine pour accomplir leur objet ou dont la durée de vie est limitée sont très minoritaires, si bien que la plupart des fondations familiales n'ont pas de fin programmée et donc une vue à très long terme. Sauf fin prématurée, elles vont donc survivre à leurs fondateurs, qui doivent réfléchir suffisamment en avance au processus de transmission.

D'abord, que transmettre ? Un fonds ou une fondation sont d'abord constitués d'une somme d'argent immobilisée à l'origine des revenus disponibles. Mais la philanthropie se transmet aussi sous forme de valeurs, d'une mémoire, d'éléments immatériels qui n'ont pas d'équivalent monétaire. La question est de savoir si un membre de la famille va reprendre le flambeau du *leadership* philanthropique, comme on reprend une entreprise familiale, et perpétuer ainsi sa mission et tous les aspects immatériels qui lui sont propres.

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

Ensuite, à qui transmettre ? Pour que la philanthropie de la famille passe plusieurs générations, il est logique que les fondateurs transmettent à leurs enfants. Cela dit, comme dans le cas d'un héritage, le conjoint peut être désigné, ainsi qu'un parent plus éloigné. Qu'ils aient ou non une descendance, certains fondateurs peuvent viser une transmission hors de la famille, notamment lorsque la cause soutenue leur paraît universelle.

La plupart des philanthropes rencontrés gardent toutes leurs options ouvertes. Beaucoup aimeraient que leurs enfants s'engagent au service des autres mais pas nécessairement sous la forme d'une philanthropie structurée, et *a fortiori* au sein de la fondation qu'ils ont créée. Mais les conflits intergénérationnels sont possibles, même dans la philanthropie ! Quand les enfants sont suffisamment âgés pour être cofondateurs avec leurs parents, ils sont sensibilisés tôt et la probabilité qu'ils prennent la relève est sans doute plus grande. Chez les familles rencontrées, la liberté de choix des enfants reste prioritaire. Dans les cas où la fondation a déjà connu plus d'une génération, on remarque que les enfants apportent toujours leur touche personnelle, même lorsqu'ils restent fidèles à l'objet social initial.

Parler de « philanthropie familiale » en France, c'est aussi aborder deux tabous très forts dans notre culture nationale : la richesse personnelle et l'héritage. L'actualité récente nous rappelle que « les riches » sont toujours un sujet de polémique et de discord. Quant à l'héritage, il révèle une certaine schizophrénie nationale : la volonté de constituer un patrimoine et de le léguer à ses enfants est une priorité chez les Français, mais l'attachement au mérite tend à délégitimer l'héritage, surtout lorsque le patrimoine atteint une taille conséquente. La philanthropie est au cœur de ces tabous : apanage supposé des personnes fortunées, elle est pourtant une concurrente directe à l'héritage – le principe de réserve héréditaire en est l'illustration.

Heureusement, les mentalités évoluent. Les médias et le grand public portent un regard dorénavant plus intrigué que suspicieux vers ces philanthropes encore très peu connus. C'est encore plus vrai pour ces familles que nous avons eu la chance de rencontrer et dont nous venons de dresser un portrait « impressionniste », qui reste bien sûr à affiner. Jusqu'alors très discrètes, elles tendent

LA PHILANTHROPIE

La philanthropie familiale en France

désormais à sortir de l'ombre, à parler de leur action, entre elles et aux autres acteurs de la société. Passionnée mais de plus en plus raisonnée (11), faisant appel aux conseils d'experts, cette philanthropie familiale a encore une marge de progression importante, avec peut-être à la clé un impact non négligeable sur la société française.

Nous tenons ici à remercier chaleureusement les vingt-huit familles interrogées, ainsi que les étudiants de l'Essec et les précieux intermédiaires qui nous ont permis de recueillir leurs témoignages (Jean-Marie Destrée, Béatrice de Durfort, Dominique Faye, Jérôme Kohler, Dominique Lemaistre, Sabine Roux de Bézieux, Juliette Timsit, Isabelle d'Ursel).

1. Gary Becker, « A Theory of Social Interactions », *Journal of Political Economy*, n° 82(6), 1974, p. 1063-1093.
2. Francie Ostrower, *Why the Wealthy Give*, Princeton University Press, 1997.
3. Les différentes formes de capital renvoient bien sûr aux travaux sociologiques de Pierre Bourdieu.
4. Sabine Rozier et Odile de Laurens, « La philanthropie à la française. L'engagement au service du progrès social », Observatoire de la fondation de France, 2012.
5. Une fondation abritée (ou sous égide) n'a pas de personnalité juridique et morale : hébergée au sein d'un établissement habilité que l'on appelle fondation abritante (ou affectataire), elle peut recevoir dons, legs et donations et permet au fondateur de déléguer une part importante de sa gestion opérationnelle.
6. Michel Pinçon et Monique Pinçon-Charlot, *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*, Calmann-Lévy, 1999.
7. Marc Abélès, « Philanthropie aux USA : une nouvelle querelle des Anciens et des Modernes », *In* « Rapport moral sur l'argent dans le monde en 2002 », Association d'économie financière, 2002.
8. Marc Abélès et Jérôme Kohler, « Grandes fortunes et philanthropie en Europe continentale : France, Espagne, Italie et Belgique », BNP Paribas Wealth Management, 2009.
9. Sabine Rozier et Odile de Laurens, *op. cit.*
10. Une fondation abritante (ou affectataire) gère contractuellement des biens qui lui sont confiés par des fondateurs, personnes physiques ou morales, pour la réalisation d'une mission d'intérêt général.
11. Marc Abélès et Jérôme Kohler, « Grandes fortunes et philanthropie en Europe continentale », *op. cit.*

■ Arthur Gautier et Anne-Claire Pache sont respectivement chercheur et professeur titulaire de la chaire Philanthropie de l'Essec (École supérieure des sciences économiques et commerciales).