

FONDATIONS PERSONNELLES & FAMILIALES : ETAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES



QUEL AVENIR POUR LA PHILANTHROPIE PERSONNELLE ET FAMILIALE FRANCAISE ?

Cette étude a été initiée dans le cadre de la réflexion stratégique de la Fondation Caritas France. Au terme de 4 années d'existence, les résultats très encourageants de la Fondation : 32 fondations créées sous égide, 15 M€ collectés, ont surpris plus d'un observateur et questionnent indéniablement l'avenir. Cette tendance est-elle conjoncturelle ou reflète-t-elle une mutation profonde de la grande philanthropie en France ? La Fondation Caritas France a-t-elle une place particulière à jouer ?

Pour répondre à ces questions, la Fondation ne s'est pas contentée d'interviewer quelques fondateurs déjà conquis, ni satisfaite du déclaratif optimiste de quelques experts du sujet... De façon exigeante et originale elle a préféré, pour nourrir sa réflexion stratégique, croiser trois sources d'information de grande qualité.

Elle a ainsi recueilli :

- le regard de **9 philanthropes** ayant créé leur fondation sous l'égide de l'Institut de France, de la Fondation de France ou de la Fondation Caritas France,
- l'analyse et les convictions des **12 principaux intermédiaires philanthropiques français** (family offices, banques d'affaire, conseillers en philanthropie)
- la vision et l'expérience des **8 fondations abritantes de référence** dans le champ de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion.

La philanthropie en France est perçue comme un univers dynamique en plein développement, de plus en plus professionnel et exigeant, dans lequel la Fondation Caritas France a un rôle particulier à jouer comme catalyseur et partenaire.



LE RENOUVEAU DE LA PHILANTHROPIE PERSONNELLE

LES FONDATIONS PERSONNELLES ET FAMILIALES EN FRANCE

La création de fondations personnelles ou familiales s'inscrit dans **une tendance de fond du développement de la philanthropie en France**.

Les fondations de tous types sont passées de 1771 en 2010 à 1881 en 2011.

Parallèlement on dénombrait 852 fonds de dotation à la fin 2011 contre 493 un an plus tôt.

Les fondations familiales qui représentaient un actif capitalisé de 2,7 milliards ont reversé la même année 165 millions €.

	2010	2011	Δ
Fondations Reconnues d'Utilité Publique	593	617	24
Fondations d'entreprises	262	293	31
Fondations abritées	861	901	40
Fondations de coopération scientifique	26	31	5
Fondations partenariales	9	12	3
Fondations universitaires	20	27	7
Fonds de dotation	493	852	359
Total	2264	2733	469

Source : Observatoire de la Fondation de France et Centre Français des Fonds et Fondations

FONDATIONS ABRITANTES, UNE OFFRE ELARGIE

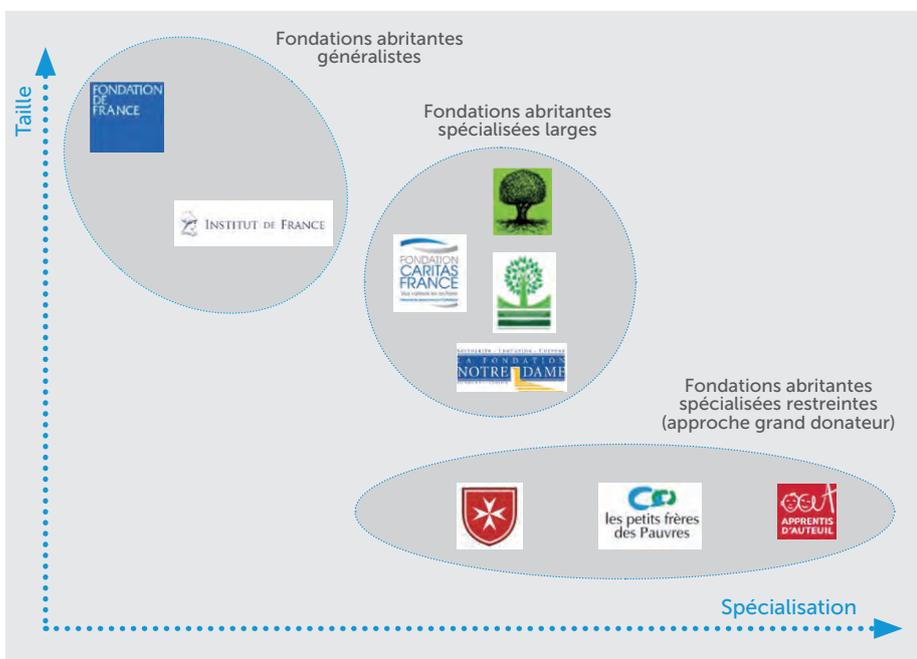
Depuis quelques années, le secteur connaît **un bouleversement avec la montée en puissance de nouvelles fondations abritantes** qui concurrencent le quasi-monopole de la Fondation de France. Le Centre Français des Fonds et Fondations recense 45 fondations abritantes, représentant plus de 900 fondations sous égide. La Fondation de France a une place prépondérante avec 75% du marché.

PRINCIPALES FONDATIONS

- 1 Fondation de France (700 / 75%)
- 2 Institut de France (73* / 8%)
- 3 Fondation du Judaïsme Français (67 / 7%)
- 4 Fondation Caritas France (32 / 3%)
- 5 Fondation du Protestantisme (22 / 2%)
- 6 Fondation Notre-Dame (17 / 2%)
- 7 Fondation de l'Ordre de Malte (7 / 1%)
- 8 Apprentis d'Auteuil (7 / 1%)
- 9 Fondation des petits frères des Pauvres (6 / 1%)

Base : nombre de fonds et fondations sous égide.
Source : entretiens réalisés dans le cadre de l'étude et sites internet.
* Nombre de fondations redistributives recensées dans la publication 2012 de la remise des Grands Prix des Fondations.

QUI SONT LES FONDATIONS ABRITANTES ?



Le marché se segmente en trois catégories d'acteurs :

- les **fondations abritantes généralistes** (Fondation de France, Institut de France),
- les **spécialisées larges** (Fondation Caritas France, Fondation du Judaïsme Français, Fondation du Protestantisme, Fondation Notre-Dame)
- les **spécialisées restreintes** dans le cadre d'une approche grands donateurs (Apprentis d'Auteuil, Fondation des petits frères des Pauvres, Fondation de l'Ordre de Malte).

La Fondation de France poursuit l'ambition d'un fort développement en restant sur le haut de gamme, les autres acteurs rencontrés privilégient un développement plus qualitatif.

POURQUOI CREER SA FONDATION ?

L'ABOUTISSEMENT D'UN CHEMIN PHILANTHROPIQUE...

Chez tous les fondateurs rencontrés, la philanthropie relève d'un parcours personnel, d'une réflexion mûrie sur le don, nourrie de l'éducation et des valeurs transmises, de l'envie de rendre ce que la vie a donné, des rencontres ou des accidents d'un parcours de vie...

“Je suis issu d'une famille d'industriels avec une forte tradition religieuse. J'ai gagné beaucoup d'argent. En accumulant des biens, du confort, ... on ne peut pas ne pas se poser la question du sens de cet argent dans notre vie.”

Au bout de ce chemin de générosité, pourquoi incarner sa philanthropie dans une fondation ?

Selon eux, créer sa propre fondation est souvent motivé par le désir de **structurer sa philanthropie**, de pérenniser son engagement.

“Je voulais quitter la solidarité occasionnelle et avoir une solidarité de long-terme.”

Avec leur fondation, qui rallie souvent leur famille, ils matérialisent aussi la **transmission de leurs valeurs à leurs enfants** et donnent un sens à l'argent gagné ou hérité.

“Ce n'est pas en leur réservant un héritage très confortable qu'on rend ses enfants plus heureux mais en leur offrant la possibilité de se réaliser eux-mêmes, d'expérimenter la joie du don et du partage.”

VERS UNE GENEROSITE PLUS EFFICACE

De donateur, les philanthropes expriment aussi l'envie de **devenir «don'acteur»** via leur fondation. Elle leur permet de choisir les projets, de les suivre, de grandir avec eux.

“S'impliquer dans l'action et avoir son mot à dire sur les projets financés.”

Les entrepreneurs, ceux qui ont fait fortune dans les affaires, disent aussi chercher à rendre leur philanthropie **plus impactante**, en appliquant les principes d'efficacité de leur métier à leur fondation.

“Quand on est entrepreneur comme moi, on a le défaut ou la qualité de vouloir peser sur son environnement, de mettre son empreinte.”

LA QUESTION DU STATUT

Au milieu de ces motivations, le dispositif fiscal n'agit pas comme un déclencheur mais conforte le choix de créer une fondation. Le **choix de la fondation abritée** est dicté par divers avantages : facilité de création, délégation de la gestion tout en gardant le contrôle de la gouvernance, éligibilité à l'ISF et possibilité d'user de l'appellation «Fondation». Pour choisir son abritante, le fondateur-entrepreneur fera plutôt une étude de marché, alors qu'un fondateur plus âgé aura tendance à s'informer auprès de ses connaissances, à donner la prime à la notoriété.

	FRUP	Fondation abritée	Fonds de dotation
Facilité de création	-	+++	+++
Dotation initiale modérée	-	+	+++
Dispositif fiscal avantageux	+++	+++	++
Champ d'intervention large	+++	++	+++
Délégation de la gestion	+	+++	+
Liberté des fondateurs	+	++	+++
Contrôle de la gouvernance	+	++	+++
Pouvoir utiliser l'appellation 'Fondation'	+++	++	-

CE QUE L'ON ATTEND D'UNE FONDATION ABRITANTE

DU COTE DES FONDATEURS

Les fondateurs rencontrés expriment trois attentes majeures :

- une gestion administrative et financière efficace
- un apport en expertise pour monter en compétences sur l'objet de leur fondation
- une mise en réseau avec d'autres fondateurs

Ils sont très preneurs d'échanges sur des projets, sur des retours d'expérience, voire de travailler ensemble si affinités.

“ La partie comptable et administrative ne m'intéresse pas. La fondation abritante apporte le back office. C'est un vrai travail. ”

“ La mesure de l'impact c'est un vrai sujet pour nous, on y réfléchit. Cela pourrait faire l'objet d'un petit-déjeuner par exemple. ”

DU COTE DES INTERMEDIAIRES PHILANTHROPIQUES

L'ingénierie patrimoniale intègre peu à peu la philanthropie, amenant de plus en plus de banques à structurer une offre dédiée. Parmi les structures rencontrées dans le cadre de cette étude, BNP Paribas Wealth Management compte une équipe de 4 personnes dédiées à l'accompagnement de philanthropes, la Banque Transatlantique a créé un fonds de dotation abritant pour accueillir les fonds de ses clients et le Crédit Suisse organise des rencontres de philanthropes.

“ Nous avons des personnes qui ont déjà tout accompli. Ils se demandent : qu'est-ce que je transmets ? C'est notre rôle de les accompagner dans la réflexion. ”

Ces intermédiaires s'attachent à comprendre les attentes philanthropiques de leurs clients et les renvoient vers des experts externes ou des fondations abritantes. Certains les aident même à mûrir leurs projets en leur faisant rencontrer des structures œuvrant sur les causes qui les touchent.

Ainsi les premières attentes exprimées par les intermédiaires philanthropiques vis-à-vis des fondations abritantes sont :

- une plus grande transparence sur le back office et les frais de gestion (explications précises sur les coûts de gestion et de conseil, sur les placements financiers...)
- un appui au développement de la culture philanthropique de leurs clients (informations sur des projets emblématiques, témoignages de philanthropes...)

“ Les échanges sont vraiment excellents, ils aiment se rencontrer entre pairs. Ils nous disent que cela nourrit leur engagement philanthropique. ”

Ils sont aussi intéressés par les fondations abritantes qui ont un **réseau international** pour accompagner leurs clients sur ce champ : identifier des projets et contrôler la bonne utilisation des fonds à l'étranger.



QUELLES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT ?

UNE TENDANCE DE FOND SOUS FORTE CONTRAINTE

Le développement des fondations sous égide semble être une tendance de fond, portée par des fondateurs de plus en plus jeunes (2/3 ont moins de 65 ans), certains entrepreneurs, qui cherchent à faire partager leur expérience philanthropique dans un contexte où les enjeux sociaux sont de plus en plus prégnants, où l'argent et son utilisation, la «richesse», sont au cœur des débats.

De plus en plus sollicitées par leurs clients, les banques et les family offices se lancent sur ce sujet qui leur permet d'apporter une nouvelle valeur ajoutée à la relation client.

“Cela permet de découvrir les clients sous un autre aspect, de revivifier la relation avec eux et de leur faire changer de regard sur nous.”

Au delà de ces signes positifs, cette tendance doit veiller à s'adapter à un monde sous pression : crise économique, incertitudes face à la fiscalité mouvante, fuite de grandes fortunes à l'étranger.

“Les gens sont très inquiets, il faut les rassurer sur le fait qu'ils mourront riches. Entre temps, ils peuvent mener des projets sympas autrement qu'en optimisant leur compte en banque.”

“Pour les fortunes colossales qui se font très vite, la philanthropie est une réponse à la pression des pairs.”

LES PISTES DE CROISSANCE

L'accompagnement stratégique est le premier enjeu de la philanthropie dans les années à venir : aider les philanthropes à monter en compétences sur le secteur associatif (besoins, modes de fonctionnement...), les accompagner dans leur quête d'optimisation de l'impact de leurs dons.

Le développement du secteur passera aussi par une meilleure connaissance mutuelle des banquiers privés et des fondations abritantes qui partagent désormais des compétences communes (philanthropie et finance) et des intérêts convergents (optimiser les placements financiers pour permettre de financer plus de projets).

Afin de développer davantage la philanthropie privée en France, philanthropes, fondations et intermédiaires devront s'engager ensemble à mieux la faire connaître. Certaines initiatives comme la Chaire Philanthropie de l'ESSEC mériteraient d'être développées et soutenues.

Une campagne de communication auprès des réseaux de prescripteurs et dans les réseaux de grandes fortunes pourrait être portée par un collectif d'acteurs dont le Centre Français des Fonds et Fondations, la Fondation de France et la Fondation Caritas France et d'autres qui souhaiteraient les rejoindre.

“Nous sommes un petit groupe de fondations abritantes à intervenir toujours dans les mêmes lieux pour répéter la même chose. Travaillons ensemble et portons un même discours.”





Fondation Caritas France



PIERRE LEVENÉ

Tél. : 01 45 49 75 82

E-mail : pierre.levene@fondationcaritasfrance.org



JEAN-MARIE DESTREE

Tél. : 01 45 49 75 82

E-mail : jeanmarie.destree@fondationcaritasfrance.org

Etude réalisée par Volonteer



Remerciements aux personnes interviewées

Fondateurs :

Fondation Araok, Fondation Arceal, Fondation Blancmesnil, Fondation Brageac pour la solidarité, Fondation Claude Castellano, Fondation Daniel et Nina Carasso, Fondation Les Avions du Bonheur, Fondation Lucq Espérance, Fondation Manteau de Saint-Martin

Intermédiaires philanthropiques :

Valérie Aubier (Crédit Suisse), Corinne Calendini (Axa Gestion Privée), Marine de Bazelaire (HSBC), Béatrice de Durfort (Centre Français des Fondations), Olivier de Guerre (Phitrust), Vincent Joulia (Banque Transatlantique), Jérôme Kohler (L'Initiative Philanthropique), Christine Leroy (Family Office Capital Managers), Corinne Louis (Financière MJ), Anne-Claire Pache et Arthur Gautier (Chaire Philanthropie ESSEC), Nathalie Sauvanet (BNP Paribas Wealth Management), Virginie Seghers (Almaviva)

Fondations abritantes :

Martine Borgomano (Fondation des petits frères des Pauvres), Francis Charhon (Fondation de France), Patrick Chasquès (Fondation du Judaïsme Français), Xavier Delattre (Apprentis d'Auteuil), Dominique Jan (Fondation de l'Ordre de Malte), Leticia Petrie (Institut de France), Christophe Rousselot (Fondation Notre-Dame)