

L'ÉCONOMIE DU DON

FRANÇOIS D'ORMESSON*

Une nouvelle économie durable émerge : l'économie du don. Son fer de lance est « le capital-risque philanthropique ». Cette économie s'inspire des méthodes et des produits issus du monde financier classique : elle brigue un rendement sur le don réalisé ; cependant, ce rendement n'est plus financier, il est d'abord humain, environnemental, social ou sociétal. Il doit permettre d'assurer une pérennité au projet et ainsi permettre au bénéficiaire de transmettre son expérience.

Selon le dictionnaire, un philanthrope est « une personne qui aime le genre humain et travaille à améliorer la condition des êtres humains ». Jusqu'à présent, le mécène ou, moins fréquemment, le parrain désignaient couramment les philanthropes. En règle générale, il s'agissait de particuliers qui apportaient un soutien financier à un projet, à une œuvre ou à une personne,

sans exiger de contrepartie et souvent sans demander de véritable reconnaissance, car beaucoup d'entre eux préféreraient rester dans l'anonymat ou d'autres simplement « laisser une empreinte ».

Pourtant, si le don (l'acte du philanthrope par excellence) a pour constante d'être essentiellement individuel, sa pratique et sa finalité ont beaucoup évolué dans le monde. En France, cela est notable depuis les quinze dernières années.

DE L'ÉVOLUTION DE L'ACTE DU DON ET DE SA FINALITÉ

Durant cette courte période, l'univers de nos donateurs qui recensait essentiellement des « donateurs issus du monde des particuliers » va s'élargir à celui des entreprises (d'abord les

* Administrateur et directeur général délégué de PhiTrust Finance, cofondateur de la Fondation PhiTrust de l'Institut de France.

grandes entreprises), puis plus récemment à celui des PMI-PME, et enfin, depuis peu, à celui des fonds financiers. Cette ouverture aux « donateurs issus du monde professionnel » va entraîner des modifications dans l'approche, l'analyse et l'attendu des dossiers philanthropiques : inclusion de la notion de « risque », de celle de « retour sur don » et de celle de la « qualité de l'engagement ». Ces modifications sont essentiellement dues à ce qu'une entité morale, et par voie de conséquence ses dirigeants, doit rendre compte de l'usage de l'utilisation de son argent.

Durant cette même période, le champ opératoire du don va aussi se modifier considérablement. Historiquement, le don était essentiellement destiné au culturel, à l'enfance, à la santé et à l'humanitaire. De nos jours, le don s'oriente aussi de façon conséquente et en forte augmentation vers le social (l'entrepreneuriat, la réinsertion, l'habitat...), l'environnement, la formation, la recherche.

Ainsi, l'approche du don en France va progressivement passer d'un acte instinctif à un acte cohérent, et la finalité du don va passer de « désintéressée » à « intéressée ».

Par ailleurs, d'autres raisons parallèles non négligeables vont contribuer à favoriser cette montée en puissance du mécène et/ou du mécénat en France, qu'il soit de particuliers ou d'entreprises.

Un phénomène de l'accumulation d'argent (l'argent va à l'argent) devient la source de multiplication des capitaux et de l'accélération de leur croissance qui crée des fortunes privées ou des capacités de trésorerie beaucoup

plus rapidement aujourd'hui qu'il y a 10 ans.

Un souci d'équité apparaît. L'hypermédiatisation quasi permanente et instantanée des injustices et des conséquences de la pauvreté dans le monde par la prolifération des outils d'information a engendré un syndrome de « moralisation obligée » au sein de la conscience de nos sociétés privilégiées. Comme elles redoutent les conséquences économiques et politiques désastreuses dues aux disparités croissantes entre pays riches et pays pauvres, elles font de plus en plus preuve d'équité.

Ce souci d'équité s'est déjà traduit concrètement par l'avènement d'un nouveau secteur de produits financiers : les fonds d'investissement socialement responsable (ISR). Ces fonds intègrent aux critères d'analyse de risques classiques des critères extra-financiers représentant des nouveaux facteurs non tangibles essentiels pour une meilleure appréciation de la « vraie » valeur d'une société et de ses dirigeants, comme l'éthique, l'équité, le milieu, l'humanité. Ces fonds sont performants. Aux États-Unis, l'ISR a atteint, pour la première fois, une masse de capitaux sous gestion socialement responsables qui excède 2 000 milliards de dollars, soit presque 1 dollar sur 8 géré en ISR¹. En France, l'ISR reste encore marginal. Cependant, cela devrait changer dès lors que le Fonds de réserve pour les retraites (FRR) entrera en jeu. Il a lancé une procédure de sélection pour choisir six gérants d'actifs conformes à des critères d'ISR pour un montant global indicatif de 600 millions d'euros.

Immédiatement limitrophe de l'ISR et de sa médiatisation, la philanthropie est une bénéficiaire naturelle de la

philosophie et de la politique pratiquée par ces fonds puisque beaucoup d'entre eux allouent à son profit une partie de leurs ressources, comme les fonds de partage ou les fonds solidaires.

Un désengagement de la puissance publique dans le monde associatif traduit par une attitude de plus en plus volontariste du législateur pousse les particuliers et les entreprises à s'impliquer dans des causes d'intérêt général. La dernière loi du 1^{er} août 2003 représente une avancée très significative dans le statut juridique et fiscal du mécénat en France, qui a permis en 2 ans de passer « d'une culture de réticence, voire parfois de soupçon, à une culture de confiance et de reconnaissance »².

Un engagement de plus en plus important des entreprises de toutes tailles se fait jour dans le mécénat, nouvelle dynamique d'entreprise, mais aussi nouvelle source de cohésion sociale, d'amélioration de notoriété et voire de certaines conquêtes indirectes de marchés.

Une reconnaissance du mécène par la société est officialisée par le décret n° 2005-1136 du 7 septembre 2005, portant création des distinctions de mécène et de donateur, du ministère de la Culture. Il faudrait l'élargir prestement aux autres domaines du mécénat.

DE L'ÉMERGENCE D'UNE NOUVELLE ÉCONOMIE

Pour toutes ces raisons, une nouvelle économie émerge, en croissance permanente, que je dénomme : l'éco-

nomie du don. En France, l'acteur principal en est le mécène, le domaine concerné : le mécénat, l'univers : la philanthropie.

Cette nouvelle économie regroupe deux grands domaines d'activités : celui traditionnellement qualifié de « non lucratif » où le don est fait sans recherche de bénéfice économique, mais de plus en plus fréquemment avec la recherche d'un « retour sur don » : bénéfice humain, environnemental, social, sociétal, mais pas de retour financier, et celui plus récent qualifié « d'économiquement viable » ou lucratif où l'investissement du philanthrope contribue à la création d'un enrichissement économique, autrement dit d'un bénéfice concret : humain, environnemental, social ou sociétal, voire financier. Autrement dit, la philanthropie aujourd'hui réclame un retour appréciable et durable. « Si vous voulez vraiment que la philanthropie ait un impact et ne soit pas juste une question de signature de chèques, vous devez passer du temps et faire des efforts pour être certain que ça marche réellement de manière efficace », indique Lord David Sainsbury.

Cette nouvelle économie entraîne inéluctablement une exigence : la « professionnalisation » de l'acte philanthropique, tant au niveau du donateur que du bénéficiaire. Ainsi, on observe que l'objectif à poursuivre est que le don devienne l'équivalent d'un « investissement » dont le retour entraîne durablement un changement social, humain, environnemental, par comparaison avec un acte charitable qui n'exige pas nécessairement un changement durable.

Il serait alors créé une véritable

« valeur » capable d'être mesurée de la même façon que le résultat d'une entreprise avec une conséquence importante : de simple assisté, le bénéficiaire deviendrait un acteur social responsable capable de transmettre à d'autres son expérience. Ce nouveau modèle économique devrait bientôt supplanter les anciens modèles économiques courants d'aide au développement et de lutte contre la pauvreté dans le monde.

En France, pays de culture latine, l'économie du don ou philanthropie reste encore ancrée dans les esprits comme étant essentiellement de la responsabilité publique. Et s'il y a création d'une structure à but non lucratif, le recours aux aides publiques est systématique. De plus, dans notre société, tout montant donné doit être intégralement affecté à la cause soutenue. Les professionnels rémunérés pour gérer des projets ou des programmes philanthropiques sont encore très peu tolérés.

Ce n'est plus le cas chez nos voisins comme l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique où l'efficacité du don est maximisée grâce à des sociétés privées capables de définir une stratégie et une politique d'accompagnement, sans parler de l'Angleterre ou des États-Unis, où le marché de la philanthropie représentait 243 milliards de dollars, dont 80 % sont des dons de particuliers.

Dans tous ces pays, les donateurs acceptent qu'une partie de leur don serve à rémunérer le travail délivré par ces professionnels du don. On parle dans ces pays de *venture philanthropy*, autrement dit de « capital-risque philanthropique ». Même si cela paraît

chez nous antinomique, c'est pourtant devenu une réalité économique. Dans les années 1990, on a assisté à l'émergence de la *new philanthropy* parmi les entreprises de la Silicon Valley et de Seattle, phénomène parfaitement décrit par Marc Abélès³ dans sa note « Philanthropie aux USA : une nouvelle querelle des anciens et des modernes ». Cette nouvelle philanthropie, fortement influencée par les méthodes issues du monde du capital-risque et du capital-investissement, est aujourd'hui appelée *venture philanthropy*. Avant de donner, les fondations américaines appliquent des grilles de sélection aux projets philanthropiques composées de critères d'analyse financière, de risque, de compétence et d'engagement. Elles mettent en avant la nécessité d'un *return on investment* dans le *nonprofit* qui permet d'évaluer l'impact du don.

En France, les donateurs privés sont historiquement essentiellement des particuliers, plus récemment des entreprises, et, depuis peu, des fonds financiers spécifiques.

Ils agissent en règle générale directement ou indirectement par le biais des associations⁴ ou de fondations⁵. Le paysage français des institutions et des fondations philanthropiques en 2005 se composait approximativement de 550 fondations reconnues d'utilité publique (RUP), dont 14 fondations et quelques institutions qualifiées « d'abritantes », c'est-à-dire bénéficiant de la disposition légale, article 5 et 20 de la loi de 1987. En réalité, deux organismes philanthropiques abritent historiquement la quasi-totalité des fondations dites « abritées »⁶, d'où une

source de confusion. L'un de ces organismes est une institution prestigieuse, l'Institut de France, qui abrite environ 1 200 fondations, dont des fondations d'entreprise. L'autre est une fondation RUP, la Fondation de France, créée par Malraux en 1970, qui abrite aujourd'hui environ 540 fondations, dont des fondations d'entreprise. À cette liste, viennent se rajouter 10 fondations RUP de recherche créées par décret entre le 23 décembre 2004 et le 18 mai 2005.

Les gouvernements français successifs ont perçu le rôle que pourrait jouer cette économie du don émergente. Ils cherchent à inverser le sempiternel recours systématique aux aides publiques, préalables, en incitant les donateurs privés par des contributions financières, *a posteriori*. Le gouvernement actuel vient, par exemple, de créer les 10 fondations RUP de recherche. Il encourage ainsi l'initiative privée à financer une cause d'intérêt général avec une incitation financière appréciable : pour 1 euro privé donné, 1 euro public donné et assuré pendant une période significative. Par ailleurs, il incite de plus en plus les particuliers à intervenir dans le domaine philanthropique par des aménagements successifs de la fiscalité.

DU RETARD DE LA FRANCE

Il ne faut pas se leurrer, face à la montée en puissance de cette économie du don en France, il existe néanmoins une forme de « retard français ». Il est essentiellement imputable à deux facteurs.

Le facteur politique

Malgré une volonté de faire de nos gouvernants, un défaut de stabilité réglementaire demeure. Il se traduit par une précarité législative en matière fiscale qui, d'une part, n'incite guère les fonctionnaires à opérer un changement et, d'autre part, alimente l'acrimonie et l'appréhension des donateurs.

L'acte du don est et reste du domaine de l'émotion spontanée ou réfléchie. Il est donc très complexe. Par ailleurs, le don est associé en France à des avantages fiscaux. Même si l'on sait pertinemment que le fait générateur du don n'est pas en premier lieu l'attrait de l'avantage fiscal, il y reste néanmoins extrêmement sensible. De surcroît, dans notre société, tout ce qui touche à l'argent est un domaine réservé, voire secret. Pour ces raisons simples à comprendre, si l'on veut stabiliser et développer l'économie du don en France, il faudrait tranquilliser le donateur et reconnaître l'utilité de son geste à long terme ; le tranquilliser par des règles claires et simples, reconnaître l'utilité de son geste par une réglementation fiscale décorrélée des aléas politiques.

Il faudrait aussi agréer rapidement le don intracommunautaire dans les pays membres de l'Union européenne (UE). Pour cela, il est nécessaire de négocier et d'obtenir pays par pays, par dérogation, que tout don effectué par un membre de l'UE à une « fondation de droit européen » puisse lui faire bénéficier des avantages fiscaux de son pays de résidence fiscale. Une réflexion très sérieuse, *cross border philanthropy*, est conduite dans ce sens,

principalement par l'European Foundation Center (EFC) en association avec de nombreuses fondations de plusieurs pays d'Europe depuis plus de 3 ans.

Ceci réaffirme le besoin de rompre avec la ligne de tutelle actuelle des outils du don en France (associations et fondations) et d'implémenter une nouvelle forme de tutelle administrative et fiscale, *a posteriori*, adaptée aux besoins de l'économie du don, ceci sans faire pour autant perdre à l'administration centrale son rôle de régulateur. Comme le souligne très justement Yannick Blanc⁷ pour ce qui concerne les fondations, « il devient nécessaire, de part et d'autre, de prendre acte de la disparition de la tutelle et d'imaginer un nouveau régime de régulation ». Pourquoi ne pas repenser un nouvel organisme de tutelle spécialisé et autonome du type AMF⁸ dédié à l'économie du don et aux outils de la philanthropie ?

Le facteur culturel

L'outil « fondation » et ses possibilités ne sont pas encore suffisamment intégrés dans la culture française, essentiellement par méconnaissance, tant pour la grande majorité des personnes physiques et morales, publiques comme privées, qui donnent (y compris leurs conseillers juridiques, notaires et fiscalistes) que pour les porteurs de projets.

S'ajoute à ce constat le fait qu'en France, le régime du droit des fondations reste encore relativement complexe et contraignant, d'où leur petit nombre malgré la qualité de l'outil. C'est tout le contraire pour les associa-

tions, d'où leur trop grand nombre, une insuffisance de contrôle *a posteriori* et un manque de transparence. Or, ce sont deux des outils majeurs de la philanthropie.

Enfin, une grande majorité des porteurs de projets, personnes physiques ou morales, manquent encore de professionnalisme, notamment dans les domaines du montage des dossiers, de l'analyse de risques, de la gestion financière et du suivi des projets.

DU LEADERSHIP DE LA FRANCE

Pour atteindre cette professionnalisation du don qui permettrait à la France de devenir l'un des leaders mondiaux et asseoir définitivement sa légitimité dans cette nouvelle économie du don aux conséquences géopolitiques et sociales considérables, beaucoup reste à entreprendre :

- changer les comportements du législatif, clarifier et pérenniser le champ d'application de la nouvelle économie du don. Il faut parvenir à créer un véritable champ d'application durable pour le don. Or, que le don soit ponctuel ou récurrent, il reste éphémère et instinctif. Il faudrait doter le don d'une réglementation administrative et fiscale durable, capable de lui assurer de longues périodes d'action et de lui assurer la préservation des capitaux donnés, les intérêts servis et leur accroissement. Il faudrait créer, en quelque sorte, une ou plusieurs sortes de zones franches économiques, dédiées spécifiquement au don, dotées d'une réglementation simple et intan-

gible garantissant la transparence indispensable par un système de contrôle *a posteriori* autonome, évitant ainsi de freiner les énergies créatrices ;

- faire évoluer les mentalités, informer les donateurs en leur expliquant mieux les différences juridiques et stratégiques entre association et fondation, et entre les différentes fondations possibles qui entretiennent la confusion : RUP, abritées, abritantes, d'entreprise, de flux, à capital consommable...

- repositionner et promouvoir « la fondation » en France et en Europe comme outil principal capable de satisfaire, de façon bien plus pérenne et transparente qu'une association, les intérêts des donateurs, ceux de leurs ayants droit, de leurs législateurs, des administrations centrales et des bénéficiaires (les porteurs de projets) ;

- apprendre aux donateurs à mieux donner ; autrement dit, intégrer en amont dans les stratégies patrimoniales et/ou d'entreprise une véritable stra-

tégie philanthropique à long terme ;
- apprendre aux porteurs de projets à présenter, valoriser, accompagner leurs projets durablement ; autrement dit, former des entrepreneurs de l'économie du don responsables et capables de transmettre leur savoir-faire.

Certes, notre pays mène déjà des initiatives et des actions philanthropiques remarquables depuis longtemps grâce à la générosité des Français. Mais nous pouvons faire encore beaucoup mieux et nous organiser en conséquence.

Devant l'accroissement des disparités entre pays riches et pays pauvres, l'économie du don devient le dernier recours permettant de lutter contre la pauvreté, qui touche la majorité de la planète, et ses conséquences directes et indirectes. Elle est aussi devenue le premier moyen permettant d'éduquer, de former, de financer et d'accompagner les populations défavorisées pour leur permettre un renversement durable de leur situation.

NOTES

1. Voir GreenMoneyJournal.com.
2. R. Donnedieu de Vabres, 4 octobre 2005.
3. Chercheur au CNRS.
4. On en dénombre près de 900 000.
5. On en dénombre environ que 2 200 ; ce qui est fort peu en comparaison avec les pays voisins.
6. En règle générale, ce sont des comptes portant le nom de « Fondation X ou Y ».
7. Sous-directeur des affaires politiques et de la vie associative au ministère de l'Intérieur.
8. Autorité des marchés financiers.

