

ÉTUDE BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT

Grandes fortunes et philanthropie en Europe du Nord
Belgique, Luxembourg, Pays-Bas et Suisse

réalisée par Marc Abélès et Jérôme Kohler | 2014



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT



© BNP Paribas Wealth Management - Tous droits réservés

BNP Paribas Wealth Management
Offre Philanthropie Individuelle
33, rue du Quatre Septembre - 75002 Paris - FRANCE

Pour accéder à la rubrique « Notre approche philanthropique » :
www.wealthmanagement.bnpparibas.com, « Atteindre vos objectifs »

Ce document est imprimé sur du papier 100 % recyclé.



Nathalie Sauvanet

Responsable de l'offre philanthropie individuelle
et Directrice de la Fondation de l'Orangerie

BNP Paribas Wealth Management

Avant-propos

En 2009, BNP Paribas Wealth Management publiait sa première étude sur les profils et motivations philanthropiques des grandes fortunes en France, Belgique, Italie et Espagne. Il existait à l'époque peu de travaux sur les philanthropes européens et encore moins sur la philanthropie en Europe continentale. Face aux nombreuses études analysant la philanthropie américaine, BNP Paribas Wealth Management a souhaité mettre en lumière les particularités du paysage de la philanthropie de ce côté de l'Atlantique et les spécificités de ses grands philanthropes. Depuis quelques années, nous constatons un intérêt croissant pour ce type de recherche en Europe, et nous espérons que cette étude 2014 continue d'apporter sa contribution à une meilleure compréhension des motivations des particuliers fortunés européens. L'étude se concentre sur quatre pays d'Europe centrale et du Nord : la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas et la Suisse.

Comprendre les motivations des personnes fortunées est indispensable pour une banque privée dans l'exercice de son métier de conseil en patrimoine. Notre approche au service de nos clients est globale et concerne tous les aspects de leurs investissements et de leurs projets, mais également de leurs rêves et de leurs passions. C'est dans cette logique qu'a été créé en 2008 notre service de conseil en philanthropie. Notre équipe de spécialistes accompagne les donateurs et philanthropes de deux façons : une structure ouverte aux dons proposant des programmes rigoureusement sélectionnés – *la Fondation de l'Orangerie* – ou un accompagnement personnalisé. Nous apportons ainsi à nos clients une aide sur-mesure, disponible à chaque étape de leur parcours de philanthrope : définition d'une stratégie, structuration et mise en œuvre, y compris la sélection des bénéficiaires et l'évaluation de l'impact social.

Comprendre les motivations philanthropiques des grandes fortunes et promouvoir le rôle de la philanthropie pour faire face aux nombreux défis auxquels nous sommes confrontés fait totalement partie de notre rôle de banque socialement responsable. En complément de notre cœur d'offre de services, nous nous attachons aussi à une mission de sensibilisation. À travers le partenariat stratégique que nous menons avec la chaire de recherche en philanthropie du groupe Essec, notre prix annuel BNP Paribas de la philanthropie individuelle, l'Indice de la Philanthropie individuelle en partenariat avec Forbes Insight, et des études qualitatives et académiques comme celle-ci, nous espérons informer et donner des idées à nos clients et au grand public.

La vision et les opinions des cinquante philanthropes qui ont accepté de consacrer de leur temps pour expliquer leurs motivations et leur approche constituent l'apport crucial de cette étude. Ils ont ouvertement, franchement et honnêtement répondu à nos chercheurs et nous leur en sommes profondément reconnaissants. Merci à la Fondation de Luxembourg qui, dans son pays, a organisé des rencontres avec des fondateurs de fondations sous leur égide. Nous tenons également à remercier particulièrement Madame Sophie Jekeler, et Messieurs Albert Boghossian et Pierre Moorkens ; grâce à eux, le travail des auteurs s'est enrichi d'illustrations de cas concrets.

Nous voudrions remercier les auteurs, Marc Abélès et Jérôme Kohler, pour avoir dressé un tableau très complet des principales motivations des grands philanthropes européens, ce qui n'aurait pas été possible sans leur connaissance approfondie de ce secteur. Que leur travail, passé et présent, soit ici salué. L'étude 2009 avait révélé un nombre de profils typiquement européens - les humanistes, les passionnés ou les entrepreneurs *self made men*. Cette nouvelle étude dévoile deux profils supplémentaires : le philanthrope communautaire et l'entrepreneur/héritier. Ces recherches, couplées à notre travail quotidien avec nos clients philanthropes, nous permettent d'avoir une vision très complète de la philanthropie individuelle en Europe. Nous espérons que nos clients, comme tous nos autres lecteurs, trouveront dans cette étude des perspectives inspirantes.

Les Auteurs

Marc ABÉLÈS



Anthropologue. Directeur d'études à l'École des Hautes Études en Sciences Sociales et Directeur de recherche CNRS. Il a d'abord étudié les pratiques politiques dans une société d'Éthiopie méridionale, puis a développé l'anthropologie du politique et des institutions dans les contextes français et européen en reprenant plusieurs questions abordées en Afrique, à propos des pratiques d'assemblées, des rituels et les mises en scènes politiques, des notions de souveraineté et d'élection, notamment à propos du Parlement européen et de l'Assemblée nationale. Par la suite il s'est intéressé à la philanthropie aux États-Unis et a analysé les nouvelles approches de la philanthropie dans la Silicon Valley. Parallèlement à cet intérêt pour la philanthropie, il mène des recherches sur la globalisation et les grandes organisations internationales de la gouvernance multilatérale : outre ses travaux sur la Commission européenne, il a dirigé un important programme de recherche sur l'Organisation Mondiale du Commerce.

Parmi ses livres : *Le lieu du politique* (Société d'Ethnographie, 1978) ; *Jours tranquilles en 89* (Odile Jacob, 1989) ; *Anthropologie de l'État* (Armand Colin, 1990) ; *La vie quotidienne au Parlement européen* (Hachette, 1992) ; *En attente d'Europe* (Hachette, 1996) ; *Un ethnologue à l'Assemblée* (Odile Jacob, 2000) ; *Les nouveaux riches* (Odile Jacob, 2002) ; *L'échec en politique* (Circé, 2005) ; *Politique de la survie* (Flammarion, 2006) ; *Le spectacle du pouvoir* (Éditions de L'Herne, 2007) ; *Anthropologie de la globalisation* (Payot, 2008) ; *Des anthropologues à l'Organisation Mondiale du Commerce. Scènes de la gouvernance mondiale* (Éditions du CNRS, 2011), *Beijing 798* (Stock, 2011), *Penser au-delà de l'État* (Belin, 2014).

Jérôme KOHLER



L'initiative philanthropique
STRATÉGIE DE MÉCÉNAT ET CRÉATION DE FONDATIONS



Fondateur de la société de conseil L'Initiative Philanthropique qui accompagne individus et familles dans tous les aspects de leurs démarche et engagement philanthropiques notamment sur les problématiques de conception, de sélection des projets et de gouvernance.

Cofondateur de la Chaire Philanthropie à l'ESSEC Business School, Jérôme a enseigné à l'IEP de Paris, à l'ESSEC, à Paris VIII et donné des séminaires ou conférence sur la philanthropie à l'Association Française des Family Officers (AFFO), au Centre Européen des Fondations, au Centre Français des Fondations ainsi qu'à l'European Venture Philanthropy Association (EVPA) dont il est membre.

À titre bénévole Jérôme Kohler est président de Paris-Musées SAS (en charge des expositions et éditions des musées de la Ville de Paris), membre du conseil d'administration du fonds de dotation Entreprendre pour Aider, de l'Association des amis de l'Opéra Comique (AMOC) et de la Fondation Maurice Ravel.

Jérôme Kohler est diplômé de l'ESSEC, de l'IEP de Paris, des Langues-O, titulaire d'un DEA de Philosophie Politique et d'un DEA d'économie des organisations

Bibliographie : *Coordination du Numéro spécial Philanthropie de la Revue des Deux Mondes* (Déc 2012), *Les chapitres Philanthropie du « Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde »* (oct 2010), *du numéro de mai 2011 de la Revue l'Archicube (ENS) sur Mécénat et enseignement supérieur.*

On peut aussi citer de nombreux articles dans les magazines *Beaux-Arts*, *Alliances*, *EVPA Newsletter*, *Fondation de Luxembourg Newsletter*.

Jérôme Kohler est le co-auteur avec Marc Abélès des études commanditées par BNP Paribas Wealth Management « *Grandes fortunes et philanthropie en Europe continentale* » et « *Grandes fortunes et Philanthropie en Europe du Nord* ».

Sommaire

Préambule	PAGE 6
Méthodologie et protocole de l'étude	PAGE 7
Composition statistique de l'échantillon étudié	PAGE 7
Synthèse de l'étude sur l'Europe du Sud	PAGE 8
Passion <i>versus</i> raison	PAGE 8
Les motivations philanthropiques des grandes fortunes en Europe du Nord	PAGE 14
Des différences profondes entre le Sud et le Nord de l'Europe	PAGE 14
Les points saillants de l'étude sur la philanthropie en Europe du Nord	PAGE 18
Une philanthropie centrée sur des valeurs	PAGE 19
Une approche hybride de la philanthropie	PAGE 19
Le contexte et les motivations sous-jacentes	PAGE 20
Une typologie élargie	PAGE 26
Le philanthrope communautaire	PAGE 27
L'héritier-entrepreneur	PAGE 29
Une tentative de caractérisation des motivations par pays	PAGE 30
Analyse synthétique	PAGE 32
Conclusion	PAGE 33
Bibliographie	PAGE 33

Préambule

La présente étude s'appuie sur des enquêtes menées dans quatre pays d'Europe du Nord et s'inscrit dans une démarche visant à mieux comprendre les comportements et motivations philanthropiques des grandes fortunes européennes par grandes « régions » (Europe du Sud, Europe du Nord).

Ce travail de recherche a été rendu possible grâce à l'aide déterminante de BNP Paribas Wealth Management, et tout particulièrement son département Offre philanthropie individuelle. Ce soutien nous a permis de réaliser une étude académique sous une forme encore inexistante en Europe (étude qualitative auprès des grands philanthropes eux-mêmes) et d'ouvrir ainsi une brèche novatrice dans le secteur de la recherche sur la philanthropie.

Le lancement de l'étude et la méthodologie employée ont été motivés par plusieurs éléments : d'une part, le constat qu'il existe peu d'analyses qualitatives spécifiques sur les comportements des grands philanthropes ; d'autre part, que celles-ci sont dominées par les analyses comportementales réalisées aux États-Unis (analyses dont le postulat implique que les motivations philanthropiques et la typologie des philanthropes sont peu influencées par l'environnement national).

Les recherches préliminaires sur le secteur philanthropique européen indiquent par ailleurs que les données disponibles à ce niveau peuvent être réparties en trois catégories :

- des analyses quantitatives bâties à partir de questionnaires (cause soutenue, montants dépensés, répartition des dons entre national et international, etc.) ;
- des études portant sur les structures philanthropiques elles-mêmes (analyse organisationnelle des fondations individuelles, fondations abritées, trusts, endowment funds) ;
- ou des études qualitatives réalisées auprès des conseillers (banquiers privés, avocats fiscalistes, notaires) ou des dirigeants de fondation plutôt qu'auprès des philanthropes eux-mêmes.

L'approche adoptée dans ces différentes études, tout en mettant en lumière des informations pertinentes, présente cependant trois biais :

- Les questionnaires abordent un nombre de thèmes limité, supposent un univers de choix de réponses restreint et donnent, par conséquent, des indications partielles sur les motivations philanthropiques. Par ailleurs, dans le cas d'une structure dédiée ou pérenne – et au-delà d'un certain seuil de don – il n'est pas certain que le philanthrope lui-même réponde au questionnaire.
- Les analyses organisationnelles s'attachent principalement au fonctionnement des structures, aux processus de choix et de décision et/ou aux différences nationales des environnements juridiques et fiscaux ; ces études tendent alors à « désincarner » l'action philanthropique pour la tirer vers la sociologie des organisations telle qu'elle est définie par Michel Crozier plutôt que vers l'analyse des comportements individuels et collectifs dans l'univers du don, établie par Marcel Mauss.

- Enfin, l'analyse quantitative ou qualitative des données collectées par questionnaires ou interviews, qui peuvent impliquer des personnes tierces (gestionnaires de fortune, représentants, ou conseillers des philanthropes), porte en elle plusieurs difficultés : la première est celle de la connaissance de la personnalité des philanthropes et de la fidélité de restitution de leur volonté ; la deuxième est la capacité, à partir d'une vision parfois juridique ou financière, à embrasser l'ensemble des aspects de la philanthropie d'une personne ou d'une famille. Enfin, la lecture de ces études révèle une survalorisation de certains aspects (la recherche d'impact, par exemple, ou bien une approche calquée sur la *venture philanthropy*). Cette survalorisation peut traduire deux choses : la nécessité de rationaliser l'engagement philanthropique pour pouvoir l'expliquer et le légitimer ; d'une part ; l'expression de « stratégie idéalisée », visant à décrire des souhaits plus que des réalisations, d'autre part.

La méthodologie adoptée pour conduire cette étude a été celle d'une approche qualitative reposant sur des discussions avec les philanthropes eux-mêmes, sans questionnaire détaillé ou grille d'analyse préconçue. De plus, cette approche s'est voulue académique plus qu'opérationnelle ; elle ne vise pas à donner un portrait unique d'un philanthrope nord-européen « type » mais à dégager des traits caractéristiques émanant des motivations et des personnalités de philanthropes qui ont chacun leur vision et méthode d'action. Enfin, le choix d'une approche typologique ou géographique vise à mettre en valeur les traits saillants des comportements philanthropiques en Europe du Nord et tente de déterminer l'impact de l'âge, du niveau et de l'origine de la fortune, de l'environnement familial ou national, sur l'engagement des philanthropes.

En termes de références utilisées, nous renvoyons à plusieurs sources : les études, ouvrages et articles existants sur le sujet cités dans la bibliographie simplifiée p. 38 ; l'étude réalisée dans les mêmes conditions sur les motivations philanthropiques des grandes fortunes sud-européennes (publiée en 2009 et rééditée en 2011) ; et l'ouvrage « *The Seven Faces of Philanthropy* » de Russ Prince et Karen File, consacré à la philanthropie aux États-Unis.

L'objectif de la présente étude est de mettre en lumière les caractéristiques de la philanthropie des grandes fortunes en Belgique, au Luxembourg, au Pays-Bas et en Suisse, en s'intéressant notamment aux motivations, environnements, valeurs de référence, objectifs et moyens mis en œuvre par ces personnes fortunées pour mener leur activité philanthropique. On peut noter que le montant de la fortune personnelle et des sommes consacrées à la philanthropie constitue un sujet particulièrement sensible dans cette région d'Europe : la discrétion et une certaine distance par rapport à la richesse sont des caractéristiques relativement bien partagées entre les philanthropes issus des pays de l'échantillon choisi. Au cours des entretiens menés, il fut donc rare d'obtenir des réponses (autrement que par périphrase ou allusion) sur les montants dont la personne interrogée disposait et sur ceux qu'elle consacrait à des actions d'intérêt général. Des fourchettes indicatives ont cependant pu être déterminées sur la base d'informations disponibles dans le domaine public ou d'allusions relativement transparentes, glissées çà et là par les intéressés.

Méthodologie et protocole de l'étude

Cette étude, menée d'octobre 2011 à octobre 2012, s'appuie sur une cinquantaine d'entretiens qualitatifs menés en face à face avec les philanthropes, à l'exception de trois personnes avec lesquelles les entretiens ont été réalisés par téléphone. Les entretiens ont pris appui sur un cadre semi-directif visant à connaître l'état-civil de l'interviewé(e), son parcours scolaire, universitaire et professionnel, avant d'aborder sa philanthropie, les déterminants et motivations de celle-ci, l'organisation et la gouvernance des structures non lucratives utilisées, le rôle de la famille, les montants consacrés aux projets, entre autres sujets.

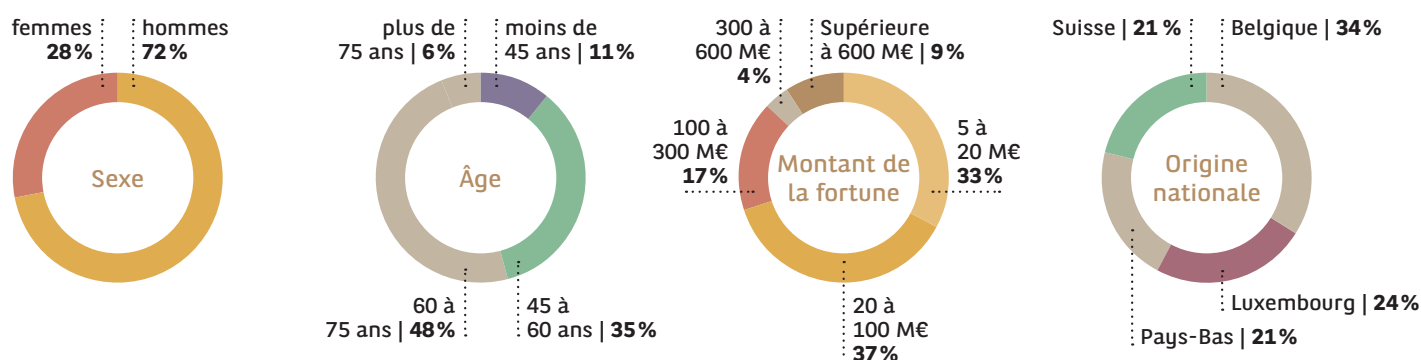
La durée des interviews a été d'environ une heure trente par personne : ces conversations relativement longues ont permis d'approfondir l'ensemble des aspects de l'engagement philanthropique des individus interrogés.

L'échantillon choisi fait partie de la catégorie des *high net worth individuals* (HNWI), c'est à dire des personnes disposant d'un patrimoine disponible de plus de cinq millions d'euros.

Compte-tenu de la base étroite et des spécificités de l'échantillon, les éléments statistiques relevés ci-après sont informatifs et non représentatifs.

Le protocole des entretiens s'est basé sur l'anonymat absolu des personnes interrogées, sauf avis contraire de leur part.

Composition statistique de l'échantillon étudié





Synthèse de l'étude sur l'Europe du Sud

BELGIQUE, ESPAGNE, FRANCE, ITALIE

Passion versus raison

L'étude menée en 2009 sur les philanthropes d'Europe continentale a permis d'établir une distinction nette entre deux types de philanthropie : **une philanthropie « passionnée », majoritaire** au sein de l'échantillon, notamment dans les pays d'Europe latine, et une **philanthropie « raisonnée », moins répandue.**

La philanthropie passionnée

La philanthropie passionnée repose la plupart du temps sur un événement brusque. Nous pouvons souligner – entre autres déclencheurs – un coup de foudre pour une cause, la fascination pour un porteur de projet, la prise de conscience de problèmes sociétaux, le changement de perception de son propre rôle dans la société suite à un accident de la vie, etc.

Le cas le plus parlant est malheureusement celui où un proche du philanthrope est frappé par une maladie ou un accident. L'individu, touché sinon directement du moins personnellement par cet événement, prend alors conscience d'une série d'enjeux : rapidité des secours, prise en charge par un service d'urgence ou un service médical spécialisé, confort des locaux, attention portée au malade ou à l'accidenté, besoins en matériel ou en personnel, état de la recherche, coût (ou gratuité) des traitements, etc.

Le philanthrope considère rarement cette prise en charge comme relevant de la seule responsabilité du service public de la santé. Faisant suite à sa prise de conscience, il va alors essayer, en discutant par exemple avec le personnel médical, d'identifier des besoins à la portée de ses moyens : prise en charge spécifique des enfants avec possibilité de présence des parents (chambre mère-enfant ou maisons de parents), humanisation des locaux.

Le philanthrope « passionné » se passe d'intermédiaire dans la conception de son projet philanthropique : il réagit, en fonction de ses moyens, à une situation qui le frappe et à un besoin qu'il identifie. Les moyens mis en œuvre visent alors à améliorer une situation qu'il considère comme insuffisamment ou mal prise en compte, à exprimer sa reconnaissance, ou à essayer d'éviter à d'autres les événements qui l'ont touché ou les manques qu'il a ressentis.

Ce schéma d'intervention, décrit dans le cadre d'un événement dramatique, est transférable notamment dans le domaine artistique ou musical. Ainsi, la très importante donation Michael Werner au Musée d'Art Moderne de la Ville de Paris constitue-t-elle, selon le donateur lui-même, une manière de remercier l'institution qui a déclenché sa première émotion esthétique et l'a conduit à devenir un galeriste et marchand d'art – activité qui lui a permis de faire fortune.

**Coup de foudre
pour une cause,
Prise de conscience
d'un problème sociétal,
accident de la vie...**

Écoute des besoins

**Don en confiance
en fonction
des moyens
du philanthrope**

**Évaluation
en fonction
de critères
personnels**

UN PHILANTHROPE ENGAGÉ DANS UNE DÉMARCHE PASSIONNÉE

Nous prenons ici volontairement un exemple en Europe du Nord pour souligner le fait que ce type de philanthropie transcende les frontières Nord/Sud.

M. X est luxembourgeois. Marié et père de quatre enfants, il a connu une ascension professionnelle rapide dans le secteur de la finance avant de racheter, à 50 ans, une petite compagnie d'assurance qu'il a énormément développée. À 60 ans, il est bouleversé par un voyage en Inde : la pauvreté de ce pays et de ses habitants suscitent en lui une profonde remise en question.

Il renoue alors avec les principes religieux acquis au sein d'une famille croyante et pratiquante. Parallèlement à un cheminement personnel qui associe valeurs religieuses et souhait d'aider les plus défavorisés dans les pays en développement,

M. X organise sa succession opérationnelle au sein de l'entreprise qu'il a fait croître. Cette succession est effective au bout de trois ans.

Cette période de transition représente aussi, pour M. X, un moment de remise en question du mode de vie qu'il mène à l'instar des personnes de son environnement social. Dépendant des signes extérieurs de richesse, à la poursuite d'un perpétuel enrichissement qui fait vivre les individus dans une « bulle » déconnectée de la réalité, ce style de vie révèle un comportement égoïste, voire cynique, où la pauvreté et les conditions de vie extrêmes d'une partie de l'humanité sont occultées.

Lorsque M. X se retrouve à la tête d'un capital temps et d'un capital financier, il crée immédiatement une fondation

spécialisée dans l'aide aux plus déshérités, à laquelle sa famille est étroitement associée. Très engagé au sein de sa fondation, M. X passe de longs moments dans les pays où se déroulent les projets soutenus par cette organisation. Pour lui, cet engagement s'inscrit dans un processus de questionnement et de maturation personnels, qui s'accompagne d'un retour aux principes religieux qui le guidaient dans sa jeunesse.

La philanthropie raisonnée

La philanthropie raisonnée, qui apparaîtra comme majoritaire dans les comportements philanthropiques en Europe du Nord, se caractérise principalement par le temps de réflexion que s'accorde le philanthrope, autrement dit le laps de temps qui s'écoule entre l'événement l'ayant personnellement affecté et la mise en place d'une réponse philanthropique adaptée. Cette période de réflexion va permettre au philanthrope de bien comprendre les besoins du domaine d'intervention choisi, de cibler les meilleures façons d'y répondre et ce, en faisant des recherches ou des comparaisons, en identifiant les acteurs concernés, en discutant ou en confrontant son point de vue, puis en mettant en place la structure nécessaire pour mener à bien l'action philanthropique et son évaluation.

Les facteurs qui différencient cette forme d'engagement de la philanthropie passionnée sont le temps de réflexion et de conception qui précède l'action philanthropique, l'analyse et la comparaison qui permettent ou non la validation des intuitions de départ, la rencontre avec les différents acteurs du secteur d'intérêt général concerné.

Les étapes de cette démarche s'apparentent, dans des dimensions plus modestes, à celles de la création d'une entreprise dans le domaine non lucratif. Cette phase initiale se caractérise notamment par l'identification des besoins dans un secteur donné et par la mise en adéquation des moyens aux objectifs qui ont été assignés à l'action et à la structure philanthropiques.

Identification d'une problématique, d'une fracture, d'un besoin sociétal dans un champ de l'intérêt général

Quels en sont les besoins ?

Quels en sont les acteurs ?

Définition des moyens d'y répondre

Identification des projets à soutenir pour un impact maximum

Mise en place des outils
Fondation
Équipe salariée
Appui sur une structure experte

Suivi, évaluation, mesure d'impact, essaiage...

UN PHILANTHROPE ENGAGÉ DANS UNE DÉMARCHE RAISONNÉE

M. B est à la tête d'une holding familiale gérée par un family office interne. Divorcé, il a perdu l'un de ses deux enfants de manière tragique. Cet événement l'a plongé dans une dépression sévère et l'a contraint à un passage de relais dans la conduite des affaires familiales, auxquelles il ne consacre plus que 30% de son temps.

Pendant deux ans, il a alors mené des recherches sur les causes du drame qui l'avait affecté. Très vite, sa quête s'est élargie aux autres familles touchées, aux actions de prévention et d'information menées par les structures associatives, au suivi hospitalier qui pouvait exister, y compris

à l'étranger. Au cours de cette recherche, M. B a été frappé par le discours d'un patron de presse qui, après avoir perdu son enfant, a monté une association d'accompagnement et d'information des parents.

La rencontre des deux hommes leur a permis de mettre sur pied un projet ambitieux combinant une action dédiée à l'information, à la prévention et aux soins, et le financement de projets pilotes, y compris à l'international.

Après cinq ans d'activité, M.B et son associé considèrent que leur fondation répond à leurs objectifs. Elle commence à se faire entendre au niveau européen.

Cet exemple illustre un cas extrême de philanthropie raisonnée. Quoique anéanti par la douleur du deuil, M. B a approfondi le domaine dans lequel il souhaitait intervenir de manière très structurée : panorama du secteur, benchmark, identification des besoins, réflexion sur les moyens, mise en commun de compétences par un partenariat avec une autre personne... La prise de distance a permis à M. B d'appréhender sous différents aspects l'événement qui l'avait touché, l'incitant à avoir une démarche globale, expérimentale, mais également assortie d'objectifs clairs structurant les actions envisagées.

Une philanthropie sud-européenne aux caractéristiques marquées

• Une affaire de famille

La pratique philanthropique est souvent inspirée du comportement des générations précédentes ; même si elle est conduite de manière individuelle, elle est vue comme un moyen de transmettre à la génération suivante des valeurs et une distanciation par rapport à la fortune.

• Une dimension religieuse ou un engagement humaniste affirmé

La philanthropie relève d'un devoir moral qui prend racine dans un socle de valeurs religieuses ou humanistes transmises par l'éducation, la famille, ou acquises lors de la construction personnelle de l'individu. Elle reflète un environnement au sein duquel le philanthrope évolue, et non des références explicites ou contraignantes.

• Une aventure émotionnelle

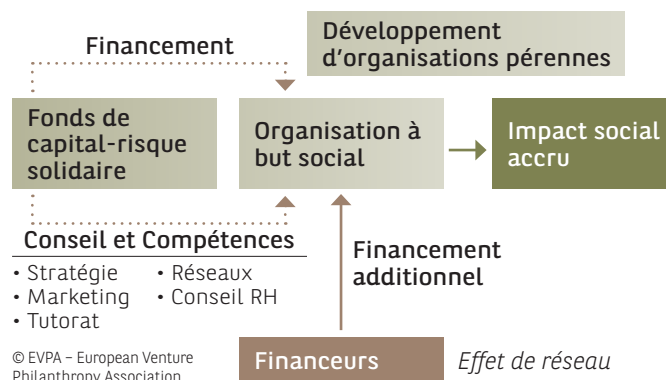
L'action philanthropique part d'un déclencheur affectif plutôt que de l'analyse raisonnée d'une situation. Elle est émotionnelle au sens où elle apparaît davantage comme un domaine d'expression du philanthrope plutôt que comme un plan d'éradication d'un problème ou de soutien à une cause.

• Une action déagée des contingences de l'évaluation et de la mesure d'impact

La philanthropie relevant du domaine de l'émotion – même s'il s'agit d'une émotion « raisonnée » – présente des critères d'organisation, de fonctionnement et d'évaluation qui, dans leur grande majorité, ne répondent pas à ceux que l'on pourrait attendre de personnes qui se revendiquent comme prudentes et rationnelles dans leur vie professionnelle.

À l'exception des cas de **venture philanthropy**, se dégage en effet l'impression que la pratique philanthropique s'exerce et s'évalue à l'aune de critères différents de ceux de la sphère économique.

VENTURE PHILANTHROPY



• Un parcours personnel relevant du domaine de l'intime

Discrétion, pudeur, anonymat constituent des valeurs maîtresses dans un domaine où le regard des autres peut être ambivalent. La philanthropie est un domaine qui relève de la sphère privée d'un individu, au point qu'il peut être caché à sa famille proche.

Dans cette perspective, l'important n'est pas l'attribution d'une action à une personne ou les remerciements qu'elle peut recevoir, mais bien le sentiment d'avoir fait bouger les lignes, d'avoir été un catalyseur, même modeste. Ce sentiment s'accompagne de la satisfaction du devoir accompli, d'avoir été utile.

Une typologie des philanthropes sud-européens

La typologie ci-dessous s'efforce de définir et synthétiser les traits communs à certains philanthropes ; elle est donc par définition réductrice. Les traits décrits sont rarement attribuables dans leur ensemble à un seul individu : les motivations, origines et comportements sont un mélange de ces différents éléments. Néanmoins, chacune des catégories de philanthrope décrite, même si elle est isolée d'autres déterminants de son action, permet d'obtenir un aperçu de l'environnement mental prévalant au sein de chaque groupe.

• Le croyant

Guidé par un ensemble de préceptes souvent acquis dès l'enfance, le philanthrope croyant ressent un devoir d'intervention – bénévole ou financier – vis-à-vis de situations qui vont à l'encontre du respect de l'autre, « fait à l'image de Dieu ». La croyance et la pratique religieuse sont revendiquées et guident explicitement tous les domaines de la vie du philanthrope et de sa famille.

• L'humaniste

Dignité humaine, lutte contre la pauvreté, accès de tous aux droits essentiels, protection de la biodiversité – autant de causes que le philanthrope humaniste va défendre en s'appuyant sur un socle de valeurs laïques enracinées en lui. Face à des situations qui lui apparaissent comme insupportables, il va s'engager avec force, personnellement et financièrement, pour être en phase avec ses convictions.

• L'héritier

Dans les familles qui disposent d'une fortune accumulée depuis

plusieurs générations, la philanthropie, souvent ancienne, compte parmi les éléments qui se transmettent d'une génération à l'autre. Chaque génération perpétue cette tradition familiale ou se l'approprie, mais l'acte en lui-même n'est pas remis en cause : il est perçu comme consubstantiel à la place de cette famille dans la société.

• Le passionné

Déclenchée par un coup de foudre ou une découverte, la passion se révèle dans le caractère entier de l'engagement du philanthrope, qui se plonge totalement dans l'action qui a su le mobiliser. La vie du philanthrope passionné va alors être structurée, partiellement ou intégralement, par son action philanthropique.

• Le venture philanthropist

Hyper-rationnel, le venture philanthropist (qui pratique le « capital-risque philanthropique »¹) s'intéresse à la méthode philanthropique avant la cause qu'elle défend (même si une lecture a posteriori fait ressurgir la notion de choc émotionnel). Ce type de philanthrope cherche à définir comment, par un mélange de financement, d'apport en savoir-faire, de mise en réseau, d'engagement personnel, il peut avoir de l'impact sur une problématique qu'il a analysée, et dont il a identifié les faiblesses et les possibilités de résolution.

• Le dirigeant d'entreprise ou le self-made man

Fort de sa réussite professionnelle ou entrepreneuriale, ce type de philanthrope self-made man est particulièrement attaché à rendre à la société les opportunités qu'il a reçues, notamment en offrant des bourses d'études ou des aides à la création d'entreprise.

¹ Cf définition donnée par l'European Venture Philanthropy Association. www.evpa.eu.com

Une typologie qui recoupe partiellement celle des philanthropes américains

Aux États-Unis, les différentes catégories de philanthropes, à la fois bien identifiées et étudiées, présentent une différence notable avec leurs homologues européens. Cette différence repose sur le fait qu'aux États-Unis, la philanthropie est consubstantielle au statut social et au niveau de fortune. Il est par conséquent impensable, sauf à être perçu comme un autarcique ou un « mauvais joueur », d'atteindre un certain niveau de richesse sans manifester un engagement fort auprès d'une ou plusieurs causes, prendre part à des conseils d'administration de structures philanthropiques, ou s'intégrer dans un réseau social défini par le tryptique : « donner, recevoir, rendre ».

Les catégories de philanthropes relevées aux États-Unis sont les suivantes (classées par ordre d'importance) :

• Le philanthrope communautaire

Dans la société américaine, la notion de communauté s'entend de façon plurielle. Elle peut avoir une acception géographique, désignant l'endroit où le philanthrope vit, voire dont sa famille est issue, ou bien le lieu où il a fait fortune. La communauté est variable dans son échelle, et peut désigner un quartier, une ville, ou un État de l'union fédérale (rarement le pays dans son ensemble). La communauté a également une dimension « ethnique » (diaspora ou minorités). La philanthropie associée à ce deuxième type de communauté est donc à la fois large et fléchée. Elle peut prendre par exemple la forme d'aide d'urgence aux personnes issues d'une branche spécifique de la diaspora africaine ou asiatique, ou d'un soutien à la recherche universitaire portant sur le mouvement LGBT (Lesbien, Gay, Bi- et Transsexuel) ou d'autres causes spécifiques.

La philanthropie communautaire (localisée) peut se développer en réponse à un sentiment de dette ou d'attachement par rapport à un environnement ou un lieu particulier, et elle va se développer de manière plutôt transversale. Il s'agit alors de tenter de résoudre, au niveau d'un quartier ou d'une ville, les problèmes qui s'y posent dans une variété de domaines (éducation, culture, environnement, etc.), la géographie constituant un lien fédérateur entre ces thématiques. Le philanthrope communautaire soutiendra moins une cause en raison de son ampleur ou de son urgence que parce qu'elle se trouve dans le champ de son environnement direct et de la communauté dans laquelle il vit.

La philanthropie communautaire peut également exprimer un sentiment de responsabilité dans un cadre géographique (région, ville) qui a été propice aux développements de la fortune et à la reconnaissance sociale de cette réussite.

Enfin, il peut s'agir d'un sentiment de redevance qui s'exprime par le biais philanthropique envers un pays d'origine², une communauté ethnique ou nationale (Amérindiens, Haïtiens), ou une minorité (homosexuels, malentendants...), auxquels le philanthrope se sent appartenir. On retrouve ainsi, à une échelle réduite, certains des déterminants plus larges de la philanthropie.

Il est à noter que la philanthropie communautaire apparaît d'autant plus généreuse qu'elle s'applique à un environnement restreint. Ainsi, avant la crise en Europe, les fondations bancaires italiennes – immensément riches puisque propriétaires de caisses d'épargne régionales (Sienne, Turin) – jouaient le rôle de pouvoirs publics ou de municipalités, en prenant en charge une partie des aspects de la puissance publique locale.



• L'altruiste

Le comportement du philanthrope altruiste se rapproche de la définition théorique de la philanthropie : il manifeste une empathie ou une réaction à une souffrance, un besoin sociétal, une atteinte aux droits de l'homme ou à l'environnement ; il exprime le désir immédiat d'essayer de remédier à cette situation, sans attendre de son action philanthropique une reconnaissance ou des contreparties spécifiques. Aux États-Unis, cette philanthropie est souvent, sinon totalement anonyme, en tout cas très discrète.

• Le dévot

Aux États-Unis, des raisons culturelles et historiques expliquent la place fondamentale de la religion dans la société. La philanthropie religieuse y apparaît comme sanctuarisée, tant du point de vue des montants donnés que de la diversité des religions concernées (des mouvements religieux comme l'Église de Scientologie bénéficient des mêmes avantages fiscaux que les religions établies, par exemple). De plus, comme en Europe, l'Église a joué, tout au long de l'histoire des États-Unis, le rôle « d'amortisseur social » face à des situations de pauvreté ou de handicap, en permettant de redistribuer les dons des fidèles. Les organisations religieuses ou d'origine religieuse ont une responsabilité importante dans la prise en charge de problèmes qui sont considérés comme ne relevant pas du domaine de l'action publique. Enfin, aux États-Unis, le principe de liberté de culte est entendu au sens large : la pratique religieuse est considérée comme un droit opposable au droit du travail (respect des devoirs religieux sur le lieu de travail).

La philanthropie religieuse est profondément ancrée dans la société américaine et nul ne s'étonne de dons majeurs pour des églises locales ou pour des actions nationales à visée religieuse. Notons qu'il existe un distinguo important entre la philanthropie religieuse européenne et américaine, puisque cette dernière est porteuse d'une dimension messianique héritée des premiers pèlerins. Dans les pays européens, elle se limite à un don conforme à des préceptes et pratiques.

• Le débiteur

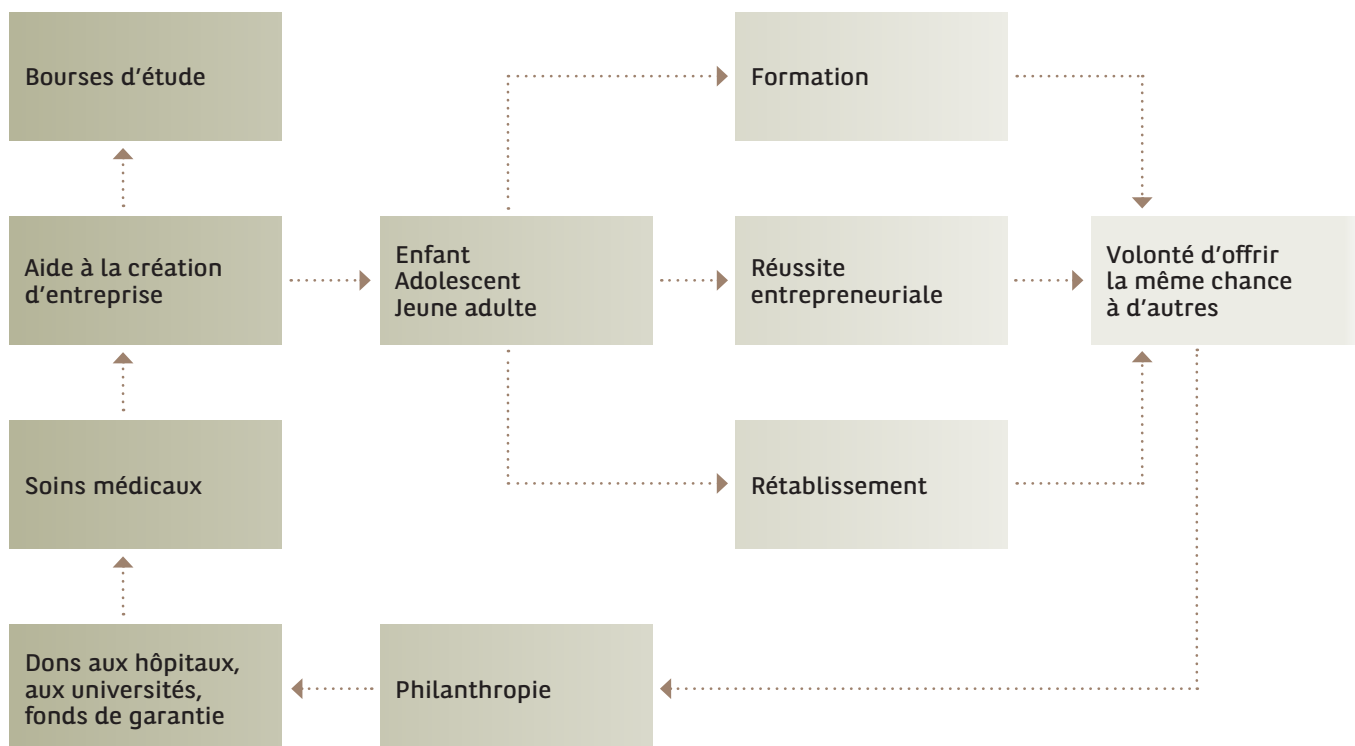
Le « débiteur » apparaît comme une catégorie universelle de philanthrope.

Dans le cas du philanthrope débiteur, le modèle maussien de « don / contre-don » s'applique avec une grande netteté, tout en révélant deux caractéristiques spécifiques :

- Il se réalise sur un temps long ;
- Il s'applique à un grand nombre de domaines (accueil dans une communauté, soutien universitaire, soins médicaux, etc.) et peut connaître un retour à l'identique (aide similaire dans un domaine similaire) ou, de manière plus symbolique, viser quel que soit le domaine à apporter une aide aussi cruciale que celle que le philanthrope a reçue.

² Les flux financiers envoyés par les immigrés vers leur pays ou région d'origine (remittances) font d'ailleurs l'objet d'études spécifiques.

Exemple de cycle de vie d'une démarche philanthropique



• L'investisseur

Le philanthrope investisseur manifeste souvent un comportement hyper rationnel. Ayant identifié un besoin non satisfait dans le secteur non lucratif, il va l'investir par le biais philanthropique de façon à être un précurseur et à en tirer, symboliquement ou formellement, les bénéfices.

Son investissement peut se concrétiser, par exemple, dans le domaine de la recherche médicale consacrée à une maladie orpheline, celui de la protection d'une espèce animale ou d'une zone géographique particulière, mais aussi par le soutien de jeunes artistes ou institutions à leurs débuts, en misant sur leur succès ou notoriété futurs.

• L'héritier

Aux États-Unis, les principales dynasties familiales se sont constituées dès la deuxième ou troisième génération des descendants des « barons voleurs » de la fin du XIX^e siècle – Kennedy, Rockefeller, Morgan. Ces dynasties ont très vite capitalisé sur des symboles tels que la fréquentation des universités de la Ivy League, la reconstruction de demeures achetées en Europe ou la perpétuation du prénom (Henry Ford III).

Le philanthrope héritier est perçu avec ambivalence aux États-Unis, dans un mouvement de balancier oscillant entre respect et dédain. En effet, dans un pays où la capacité à faire fortune est un critère déterminant de réussite sociale, avoir le statut d'héritier représente une forme d'entorse à la tradition nationale du self-made man. Néanmoins, être le représentant d'une dynastie toujours présente et active, et agir de manière philanthropique dans le style « noblesse oblige », suscite également une certaine admiration. Ce sentiment est renforcé par la place qu'occupent encore aujourd'hui les très grandes fondations créées au XX^e siècle – Ford, Rockefeller, Morgan,

Getty, Guggenheim, Hilton – au sein desquelles les descendants des familles fondatrices sont toujours impliqués. En maintenant une philanthropie d'ampleur considérable grâce à des fondations familiales inscrites dans l'histoire du pays, l'héritier peut donner du sens à sa fortune sans avoir à la constituer, et réaffirmer ainsi son statut de patricien.

• Le mondain

Le « mondain » représente une catégorie de philanthropes limitée aux grandes villes des États-Unis. Cette catégorie est apparue au tournant du siècle dernier avec l'émergence d'une « bonne société » américaine – bien décrite par la romancière Edith Wharton – qui s'est structurée par ses coteries, ses rites, et ses rendez-vous obligés.

Les dîners de gala en sont l'expression première : ils s'inscrivent dans la vie d'une élite sociale et rythment l'année. Loin d'être considérées comme futiles, ces mondanités sont indispensables aux causes soutenues. Il serait ainsi mal vu de ne pas faire acte de présence, laquelle est dûment monnayée. En effet, les montants collectés ne peuvent être comparés avec ceux récoltés lors d'événements européens similaires : dans les grandes villes américaines, New York en particulier, il n'est pas rare que des places individuelles soient vendues à 10.000\$ ou des tables à 200.000\$ (sommes auxquelles s'ajoutent les dons faits sur place qui peuvent atteindre le million de dollar). Cette philanthropie s'inscrit à la fois dans un calendrier annuel précis et dans un jeu complexe de relations sociales où la cause compte parfois moins que la nécessité d'être vu ou de « rendre la politesse » à une personne qui a assisté à votre propre événement.

Si certaines catégories sont proches de la typologie américaine, ni le philanthrope communautaire, ni le mondain et, en sous-catégorie, le réseuteur, n'apparaissent explicitement en Europe du Sud.



Les motivations philanthropiques des grandes fortunes en Europe du Nord :

BELGIQUE, LUXEMBOURG, PAYS-BAS ET SUISSE

Des différences profondes entre le Sud et le Nord de l'Europe

L'étude précédente, consacrée aux philanthropes sud-européens, insistait notamment sur le **caractère artisanal** des pratiques philanthropiques, et sur l'importance de **l'aventure spirituelle perçue dans la philanthropie**, par contraste avec les États-Unis où les considérations relatives à l'organisation et à la structuration de la philanthropie sont plus concrètes.

L'étude soulignait par ailleurs la dimension intime de l'acte philanthropique. Enfin, elle évoquait l'importance accordée à la discrétion de la pratique philanthropique par opposition à sa publicité outre-Atlantique.

De l'étude en cours émerge une nouvelle image de la philanthropie qui tient à la fois à **sa localisation et à son histoire** (pays du Nord de l'Europe, protestantisme/calvinisme), d'une part, **et à ses acteurs** (cohabitation d'anciennes et de nouvelles générations de grandes fortunes), d'autre part. Il en ressort plusieurs caractéristiques qui forment un contraste avec la notion de « philanthropie passionnée » retenue dans le rapport précédent, sans pour autant que cette philanthropie nord-européenne s'aligne totalement sur le modèle américain.

Ces premiers éléments sont à prendre en compte en termes de tendances, parfois diffuses et plus ou moins marquées selon les pays, l'âge ou le niveau de fortune des philanthropes.

L'apparition d'une philanthropie hybride

Le déclencheur de la philanthropie hybride reste un élément passionnel ou un choc émotionnel. Si elle s'appuie sur des motivations très personnelles, en revanche, **la conception, l'organisation et la mise en œuvre de cette philanthropie hybride penchent clairement du côté de la rationalité et de l'efficacité**. Les deux modèles, passionné et raisonné, ont été précédemment présentés et illustrés de façon schématique (Cf pp. 11 et 14) soulignant à la fois certaines similitudes (le déclencheur) et les différences (la durée de mise en place, les moyens d'action et le couple objectifs/évaluation).

Le corollaire de ce caractère hybride est la **professionnalisation de la philanthropie individuelle** ou familiale. La gouvernance de cette philanthropie, toujours restreinte, reste familiale ou individuelle. Cependant, en fonction des montants qui lui sont consacrés, **elle s'appuie cependant sur une équipe salariée** ou bien

délègue l'opérationnel à des institutions disposant de moyens professionnels (il ne s'agit pas d'une subvention mais bien de la co-production d'un programme philanthropique).

Dans l'étude consacrée à l'Europe du Sud nous avons pu souligner avec un certain étonnement le caractère artisanal prédominant de ce type de philanthropie. L'aspect « non-professionnel » était même parfois revendiqué comme une preuve de désintéressement et d'économie de moyens, et ce quelle que soit l'exigence du philanthrope dans le cadre de son activité lucrative.

L'hypothèse avancée était que le caractère artisanal permettait à la philanthropie d'être considérée comme une bulle préservée de toute analyse critique. En effet, la philanthropie relève de l'intime et d'un engagement strictement personnel procurant une satisfaction dans l'acte de donner sans contrepartie.

Une philanthropie professionnalisée

La conception philanthropique qui semble émerger en Europe du Nord indique une approche différente :

La philanthropie, même si elle résulte d'un choix et d'un engagement personnels, n'en est pas moins soumise à des règles de fonctionnement et d'organisation qui obéissent à un objectif d'efficacité et d'impact. La dimension rationnelle de l'engagement philanthropique s'exprime ici pleinement.

Par ailleurs, nous avons pu noter que la philanthropie en Europe du Sud est jugée à l'aune de l'action et de la satisfaction que celle-ci procure. En Europe du Nord, la philanthropie se définit plutôt en termes d'objectifs à atteindre auxquels on affecte des moyens adéquats. La satisfaction, un sentiment qui reste très prégnant pour les philanthropes nord-européens, repose ici sur l'atteinte de ces objectifs et non pas seulement dans l'action menée pour les atteindre.

Comme nous le soulignons plus loin, s'engager de manière quasi professionnelle pour une cause philanthropique et se fixer des objectifs rationnels présente un avantage certain : cette approche ancre la philanthropie dans un univers où des comparaisons sont possibles grâce à des résultats potentiellement mesurables. Le risque encouru est que cette démarche de comparaison ou de mesure des résultats révèle un échec par rapport aux objectifs assignés. Cette notion d'échec en philanthropie, qui peut se révéler douloureux, est un thème abordé par les philanthropes en Europe du Nord. A l'inverse, la notion d'échec apparaît peu pertinente en Europe du Sud, où la réussite est mesurée en fonction de critères personnels ; par ailleurs, la lecture comparative de l'action d'autres philanthropes y est rarement pratiquée.

La montée en puissance d'une génération d'héritiers ayant une vision entrepreneuriale de la philanthropie

Dans le cas de ces héritiers, l'aspect caritatif n'occupe plus le premier plan et laisse la place à la notion de projet, qui se déploie parfois à l'échelle mondiale et dans des domaines transversaux : environnement, développement, recherche, médecine. Ce constat a pu sans doute être accentué par la composition de l'échantillon des personnes que nous avons interrogées. Alors que les philanthropes sud-européens se concentraient sur l'action philanthropique, les

personnes interviewées ici mentionnent trois paramètres : l'analyse des besoins de la cause qu'ils soutiennent, les objectifs qu'elles assignent à leur philanthropie pour répondre à ces besoins, et les moyens mis en œuvre. Dans cette approche globale, la démarche entrepreneuriale a toute sa place et est revendiquée selon le credo : « *je suis un serial entrepreneur et je le suis aussi avec ma fondation* ».

Une vision entrepreneuriale de la philanthropie

Ciblage d'une cause philanthropique et Analyse des besoins

Objectifs assignés à l'engagement philanthropique

Investissement philanthropique

Mise en œuvre de moyens adaptés à cet objectif

Évaluation

Cette catégorie d'héritiers-entrepreneurs, nouvelle dans notre typologie, présente des caractéristiques spécifiques, que ce soit dans le monde des affaires ou celui de la philanthropie. A la tête d'une fortune ou d'une entreprise par héritage familial, ces philanthropes vont développer les affaires familiales voire en créer de nouvelles avec succès. Leur démarche est similaire dans

le domaine philanthropique. Héritiers et membres du conseil d'administration de fondations familiales, ils vont procéder de différentes manières, restructurant et diversifiant ces organes si les statuts le permettent, ou bien les écartant pour en créer d'autres, adaptés à leur souhait d'engagement et à leur mode de fonctionnement.

Des domaines philanthropiques émergents

Le caractère entrepreneurial et prospectif de cette génération d'héritiers explique **l'apparition, plus marquée que dans l'étude précédente, de domaines nouveaux dans le champ philanthropique européen** : philanthropie communautaire, neurosciences et biotechnologies, santé mentale des adolescents et prévention des comportements à risque, droits humains et lutte contre toutes les formes de discriminations et d'exploitation. Aussi, aux côtés de philanthropes soutenant la culture, la recherche médicale, ou

l'aide aux pays en voie de développement dans une acceptation large, constate-t-on l'émergence d'une catégorie de philanthropes soutenant des causes de plus en plus pointues, qu'elles soient innovantes (neurosciences, éthologie, biotechnologies), moins consensuelles (santé mentale, lutte contre le suicide, droits humains, lutte contre l'esclavage moderne) ou plus ciblées (philanthropie communautaire ou de la diaspora).

Une philanthropie de projet

Cette nouvelle **philanthropie de projet** s'accompagne d'une véritable **ambition** basée sur l'idée d'une réussite philanthropique. Elle se déploie dans des domaines aussi divers que l'art ou l'humanitaire. Ceci explique qu'un sentiment d'échec puisse naître si cette ambition ne parvient pas à s'accomplir réellement.

Cette ambition philanthropique se traduit par **l'importance des moyens mis en œuvre** : équipe dédiée, locaux spécifiques et moyens financiers très significatifs (supérieurs à 15 millions d'euros en

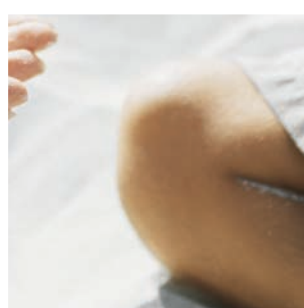
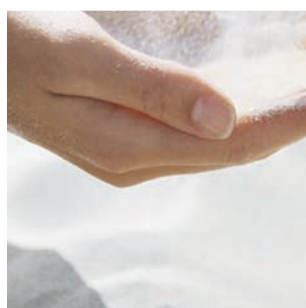
flux annuel ou, dans une dizaine de cas, des dotations de 50 à 100 millions). Dans ce cas, la philanthropie n'est plus conçue comme un exercice solitaire, mais comme un projet personnel ou familial structuré à la manière d'une petite entreprise. Cet aspect existe bien entendu en Europe du Sud mais reste moins fréquent, notamment parce que la philanthropie y est parfois intégrée aux missions du family office ou déléguée à une fondation qui l'abrite.

La question de la transmission

Une question se pose fréquemment en matière de développement et d'organisation de la philanthropie : celle de la **pérennisation et de la transmission** de la démarche philanthropique, qui est, au départ, le produit d'une décision individualisée et rarement concertée.

La question revient ici plus systématiquement qu'en Europe du Sud, et révèle la prise de conscience d'une difficulté future ou de la nécessité de planifier sa succession. Les réponses apportées par les personnes interrogées restent cependant courtes – « après moi

le déluge », « ils feront ce qu'ils voudront » – allusives (« j'ai pris mes dispositions ») ou techniques (« mon conseil d'administration choisira mon successeur en dehors de la famille s'il le faut », « j'ai laissé des dispositions précises »). Parmi ces réponses percent parfois des formules révélatrices du type « j'aimerais bien qu'un de mes enfants reprennent le flambeau ». Elles viennent rappeler la dimension personnelle et passionnée de l'engagement philanthropique, dont l'avenir ne peut être envisagé comme un simple investissement financier.



Deux modèles d'organisation familiale semblent émerger :

Un modèle « patriarcal » qui malgré des discours d'ouverture se résume souvent à un « qui m'aime me suive » sans marge de manœuvre pour les héritiers.

Décision non concertée du chef de famille quant à la cause et les activités de la fondation

Gouvernance définie par le chef de famille et souvent "verrouillée"

Statuts autorisant peu de variations par rapport à l'objet ou au fonctionnement

Un choix qui se limite pour les héritiers à l'adhésion ou à la sécession

Un modèle familial ou « démocratique » où le projet philanthropique est conçu dès son origine comme un moment de partage et fédération de plusieurs générations. Cette dimension se traduit notamment au niveau de la proposition des projets (ouverte à plusieurs générations) et au mode de sélection (consensuel ou majoritaire). La gouvernance s'attache à être représentative des différentes branches et/ou générations et l'objet est suffisamment large pour permettre son évolution ou son adaptation sans changement des statuts.

Un objet concerté entre les différentes composantes de la famille

Une gouvernance qui associe les différentes générations aux propositions ou décisions

Des statuts suffisamment larges et souples pour permettre une évolution

Des héritiers qui peuvent s'impliquer dès l'origine et s'approprier l'objet et la structure Fondation



A photograph of a person's hands hugging a large tree trunk in a forest. The person is wearing a blue shirt and light-colored pants. The background is a blurred green forest with a body of water visible in the distance.

Les points saillants de l'étude sur la philanthropie en Europe du Nord

Les points marquants de cette étude s'organisent autour de plusieurs éléments : des **constantes** en termes de **valeurs invoquées** ; une **approche hybride** de la philanthropie, allant vers plus de rationalité ; et enfin, les **motivations** et les **déterminants affirmés** suivants :

- Une notion de famille qui se confond avec celle de lignée,
- Une place du religieux redéfini,
- Le rôle des biotopes,
- Une approche distanciée par rapport à la fortune,
- Un engagement structuré, voire professionnel, qui va au-delà de l'émotion,
- Une ambition qui se donne les moyens d'agir et qui se mesure en terme d'impact.

Une philanthropie centrée sur des valeurs

Un certain nombre de valeurs constitue un **socle philanthropique** auquel les personnes interviewées se réfèrent. Ces valeurs peuvent être regroupées autour des grands items :

- Manifester une générosité sans calcul ni attente de reconnaissance ;
- Être en phase avec son sens moral ou ses convictions religieuses ;
- Mettre l'autre au cœur de ses préoccupations ;

- « Faire des choses qui ont un sens », donner du sens à sa vie ;
- Laisser une trace distincte de la simple transmission de fortune ;
- Dépasser une vision matérialiste de la fortune ;
- Rendre à la société, « savoir renvoyer l'ascenseur » ;
- Rétablir un certain équilibre au sein du contrat social ;
- Rester discret et humble.

Une approche hybride de la philanthropie

Basée sur l'observation des approches et des comportements des philanthropes nord-européens, la présente étude révèle des éléments inédits et dessine **un paysage philanthropique en évolution. Si, dans les pays du nord de l'Europe, la philanthropie reste profondément passionnée et individuelle**, et « naît d'une sensibilité particulière et d'une attention pour une cause ou un projet trouvant sa source dans des événements personnels ou des rencontres » (Abélès, *Revue des Deux Mondes*, Décembre 2012, p.103), en revanche, elle ne saurait être limitée à ces deux adjectifs, insuffisants à résumer la complexité des démarches adoptées.

En Europe du Nord, le déclencheur motivant l'action philanthropique demeure donc « émotionnel et individuel », cependant que la réalisation et le suivi des projets se révèlent de plus en plus marqués par une **approche rationnelle et pragmatique**, dont on ne saurait sous-estimer le **caractère entrepreneurial, comme en témoigne l'intérêt grandissant pour la venture philanthropy**.

Globalement, tous les pays traités dans la présente étude restent majoritairement attachés aux **approches classiques qui incarnent la philanthropie européenne traditionnelle** : bénévolat, dons aux œuvres charitables, analyse limitée du domaine d'intervention, efficacité mesurée à l'aune de critères personnels.

Cependant, l'échantillon est marqué par **l'émergence d'une**

philanthropie que nous qualifierons d'« hybride » en ce qui concerne l'engagement et les résultats attendus ; cette philanthropie est située à cheval entre une conception passionnée (typiquement européenne) et pragmatique (plus proche de la tradition nord-américaine).

Dans la philanthropie hybride, ce sont le cadre collectif, la société, l'avenir de l'homme, du territoire national et de la planète qui se retrouvent au cœur des réflexions et des actions menées. **Il s'agit d'une vision de la société à la fois globalisante, ambitieuse et prospective.**

Par ailleurs, dans un contexte où les modalités d'intervention de l'État et des pouvoirs publics sont en train d'évoluer, on assiste à une revalorisation de questions relevant de la sphère publique et civile, qui ne sont plus considérées comme l'apanage de la puissance publique mais désormais ouvertes à la philanthropie. Surtout, **l'apport de la philanthropie à la société** n'est plus envisagé exclusivement en termes d'aide aux personnes défavorisées (via un soutien aux organismes Caritas, Croix Rouge, Secours Catholique ou autres institutions religieuses) ou à des causes traditionnelles (culture, éducation, santé), mais s'oriente aussi vers la **recherche de solutions innovantes et la réalisation de projets ambitieux. En ce sens, cette philanthropie est plus participative que redistributive.**

UN PHILANTHROPE ENGAGÉ DANS UNE DÉMARCHE PASSIONNÉE

Un exemple d'approche hybride : la rencontre comme déclencheur philanthropique et la mise en commun de compétences comme facteur de succès.

**Fondation M :
À la recherche du « Savoir-être »
Fondation d'utilité publique,
Belgique**

L'Institut de NeuroCognitivism naît en 2008 de la rencontre entre le chercheur Jacques Fradin, dont les travaux ont abouti à la mise au point de l'Approche Neurocognitive et Comportementale, et

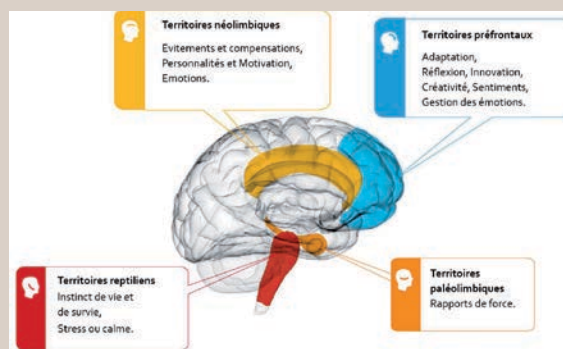
l'industriel Pierre Moorkens, entrepreneur et dirigeant, depuis toujours intéressé par le développement du potentiel humain. Grâce au soutien philanthropique et à l'engagement professionnel de Pierre Moorkens, l'INC développe aujourd'hui des outils innovants de formation et de transmission des connaissances issues des recherches menées par l'Institut de Médecine Environnementale dirigé par Jacques Fradin.

À la Fondation M, Pierre Moorkens place l'éducation en tête de ses priorités philanthropiques. Il poursuit en outre le projet ambitieux de mettre à la disposition des enseignants, des élèves et des parents – en particulier ceux dont l'action a un impact individuel et collectif significatif – les progrès issus des neurosciences et les résultats des travaux des deux instituts : des techniques concrètes pour développer le « savoir-être » et le potentiel



personnel des individus qui composent notre société. La fondation veut ainsi contribuer activement à « l'émergence d'une société soucieuse de l'essor de chacun, du bien commun et du vivant. Elle favorise le bonheur individuel et collectif. Elle investit dans le développement d'un monde plus ouvert où les choix de société sont fondés sur le résultat de l'intelligence prospective, dont l'objectif est de construire l'avenir en s'affranchissant de la pression au court terme ».

- www.fondation-m.org
- www.neurocognitivism.fr
- www.ime.fr
- www.learntobe.be



Le contexte et les motivations sous-jacentes

• Une notion de famille qui se confond parfois avec celle de lignée

L'échantillon étudié comporte de **nombreux cas de fortunes de première génération**, acquises par une progression dans l'entreprise, par la création d'une entreprise et sa monétisation, ou par mariage.

Une tendance forte se dégage néanmoins – sans que nous ne puissions occulter un biais dû au caractère ciblé de l'échantillon – : il s'agit de **la transmission d'une démarche entrepreneuriale de génération en génération** (sur plus de trois siècles dans le cas d'une famille néerlandaise, par exemple). La génération actuelle, comme celles qui l'ont précédée, développe et fait fructifier les affaires familiales. La fortune croît alors considérablement, ce d'autant que des accords de famille permettent parfois de la conserver au niveau des branches familiales et non des individus. Dans le même esprit, certains philanthropes reconstituent largement des fortunes familiales disparues pour des raisons historiques (guerre du Liban, arrivée de Nasser au pouvoir), leur donnant parfois une ampleur inédite, tout en revendiquant leur passé familial aisé.

La fortune pérenne et transmise d'une génération à l'autre renforce chez ces héritiers la notion de **n'être « qu'un maillon de la chaîne »**, expression intervenue de façon récurrente au cours des entretiens.

Cependant, au-delà de la **transmission au sein de la famille** (où s'imbrique fortune et implantation locale), on assiste **un phénomène de redistribution à un large spectre de causes, lesquelles sont concentrées sur un territoire défini** – villes de Luxembourg, Genève, Rotterdam, Amsterdam – dans une approche où l'aisance matérielle va de pair avec une volonté de bien-être communautaire (notion présentée p 12).

• Une place du religieux redéfinie

Sauf quelques rares cas, la religion – croyance ou pratique – **n'est ni citée, ni revendiquée** comme une boussole à l'action philanthropique. Pour les quelques personnes concernées, la notion de choc émotionnel se traduit par une « révélation » (rencontre avec une personne, soutien de la foi après un accident de la vie).

Par ailleurs, l'éducation, les valeurs ou les pratiques familiales sont

très rarement citées comme éléments structurants ou référents.

Inversement, nombreux sont les philanthropes qui se revendiquent comme laïcs même s'ils sont issus de familles pratiquantes. Cette conviction peut être affirmée avec force.

Cependant, il convient de ne pas négliger le rôle du **protestantisme et du calvinisme** dans des pays où la religion a considérablement structuré la société.

Le caractère particulier des comportements philanthropiques en Europe du Nord s'expliquerait alors par la **notion de prédestination webérienne**. La fortune constituerait une expression de cette prédestination, c'est à dire un mélange de volonté divine et de libre-arbitre. Dans cette optique, et compte-tenu de la discrétion requise quant aux questions d'argent et de fortune, **la philanthropie, même anonyme ou très discrète, reste alors un moyen de faire le bien tout en manifestant par ce détour, sa prédestination**.

• Le rôle des biotopes

Un philanthrope a attiré particulièrement notre attention sur la notion de biotope. Le biotope constitue l'ensemble des éléments de l'environnement qui ont un impact sur les comportements, le positionnement et la perception qu'un individu a de lui-même.

Chacun des pays étudiés révèle un biotope particulier qui permet d'obtenir une lecture spécifique des comportements philanthropiques.

Un élément commun aux pays nord-européens est l'existence d'un environnement fiscal et juridique très avantageux pour les fondations et les trusts. Ce biotope fiscal joue un rôle majeur sur l'initiative philanthropique et sa structuration, au point que certains interviewés ont mis en place, sur les conseils de leur notaire, avocat ou family office, des fondations défiscalisées avant de réfléchir à l'objet et à l'utilité de celles-ci. **C'est alors l'existence d'un outil protégeant le patrimoine et sa transmission qui va générer une réflexion sur les activités philanthropiques de celui-ci**.

Notons que cette caractéristique est plus ou moins marquée selon les pays et dépend étroitement du niveau de fortune de la personne interrogée.





• Une approche distanciée vis-à-vis de la fortune

Dans son ouvrage *Homo Economicus*, Daniel Cohen développe l'analyse suivante :

- L'individu fortuné s'adapte à tout, y compris aux différents montants de fortune qu'il peut posséder.
- Au-delà d'un certain niveau de fortune, il ne ressent plus d'amélioration du sentiment de bien-être.

Il raisonne alors par comparaison, sa satisfaction et son bonheur se mesurant relativement à la situation des autres. L'individu fortuné est donc entraîné dans une course sans fin, à moins de sortir d'une conception où l'enrichissement est un pré-requis à l'épanouissement. Lorsqu'il parvient à prendre ses distances par rapport à sa fortune, l'individu en question peut alors chercher d'autres voies d'épanouissement, notamment par la philanthropie.

Les philanthropes, sans considération d'âge, se déclarent les plus heureux « comme si, après avoir passé leur vie à construire ou maintenir leur place dans la société et à accumuler des biens, ils décidaient de faire autre chose de leur vie » (Daniel Cohen)

Adopter une approche distanciée vis-à-vis de la fortune induit **un véritable changement de valeurs, où les biens « intrinsèques » (amour, sentiment d'avoir un but dans sa vie...) sont désormais privilégiés par rapport aux biens « extrinsèques »** (signes de réussite sociale). Un des philanthropes luxembourgeois interrogé décrit ce glissement de la façon suivante : *"If you like money, you never have enough (...) but what's the point in having a fantastic house, a fantastic car if you are not doing something... if it's not helping someone else ?"* (Si vous aimez l'argent, vous n'en avez jamais assez. Mais à quoi cela sert-il d'avoir une maison incroyable, une voiture incroyable si vous ne faites pas quelque chose... si vous n'aidez pas quelqu'un ?).

Cette prise de distance repose sur deux grands principes :

- **La fortune est loin d'être honteuse mais elle ne doit pas être exhibée.** La philanthropie, qui en est l'une des expressions, doit rester discrète sans pour autant taire le nom familial (transmis sur plusieurs générations comme le patrimoine).
- **La fortune est une résultante (héritage, entrepreneuriat...) et un outil.** Elle constitue alors un formidable instrument d'intervention sur des causes philanthropiques grâce à des ressources mises au service de besoins identifiés.

Le basculement vers une conception distanciée de la fortune chez les personnes interrogées s'opère de façon assez naturelle et s'explique à notre avis pour deux raisons :

- D'une part, **certaines fortunes** sont tellement considérables qu'elles en **deviennent virtuelles, car « non-mesurables »**. Les seuls intérêts émanant des revenus suffisent à faire vivre plusieurs générations. Dans ce cas, une partie de la fortune peut être consacrée à une passion philanthropique raisonnée sans qu'il y ait déséquilibre du patrimoine.
- D'autre part, **l'acquisition d'une fortune professionnelle**, même si elle est transformée en fortune familiale à l'occasion d'une cession ou d'une entrée en bourse, **reste « détachée » de l'individu**. Celui-ci l'apprécie comme le fruit de son travail et non pas comme un élément d'expression de sa richesse.
- **Enfin, trois paramètres négatifs influent sur le ressenti de la grande fortune par les philanthropes concernés :**
 - 1- Le premier est **l'isolement** que la richesse provoque : *« vivre dans une bulle » « évoluer dans un environnement où tout est facile »*, *« rester entre soi »* sont des expressions qui reviennent souvent chez les personnes interrogées.
 - 2- Le second est la crainte, clairement exprimée, de **voir ses enfants « désorientés »**, *« pourris »*, *« coupés du monde réel et du monde du travail »*, au point de *« perdre la notion de travail et d'effort »*. Cette crainte se traduit par une attitude discrète, y compris au sein de la famille, sur le montant de la fortune et par l'adoption d'un mode de vie qui ne correspond pas toujours au niveau de richesse détenue.
 - 3- Enfin, **la fortune fausserait les rapports humains**, l'identité de l'individu étant cannibalisée par celle-ci. Certains philanthropes très fortunés expriment leur gêne face aux regards des autres ; ils perçoivent un déséquilibre dans les relations humaines.

« Je suis gêné par le regard des autres, j'ai l'impression que l'on ne voit que ma fortune et non moi lorsque j'entre dans une pièce ».

• Les perceptions de la richesse selon les pays

► Belgique et Luxembourg

Même si l'étude permet d'observer des éléments assez « classiques » dans l'échantillon belge et luxembourgeois (comme la conception selon laquelle la richesse est une chance que l'on saisit, ce qui implique une responsabilité et un devoir de retour vis-à-vis de la société), on peut distinguer deux visions de la richesse qui s'avèrent déterminantes dans la réalisation de projets philanthropiques : la fortune comme **moyen au service d'une cause** d'une part et la fortune comme **élément « perturbant » d'autre part**.

La richesse comme moyen au service d'une cause

Dans le cas de la richesse mise au service d'une mission, les philanthropes prennent leurs distances avec l'idée selon laquelle la fortune ne serait qu'une accumulation de biens et privilèges. D'après eux, l'argent dont ils disposent représente plutôt un moyen d'atteindre un objectif plus élevé dont leurs projets philanthropiques sont l'expression. Cet aspect de mission émerge clairement dans le cas d'individus dont l'engagement philanthropique est décrit en termes de « vocation » ou de « prédestination ».

La fortune permet le passage à une forme de philanthropie plus aboutie, construite et efficace.

La richesse comme moteur de « l'entreprise philanthropique »

Une autre personne interrogée se définit comme « *entrepreneur et philanthrope de nature* ». Aux yeux de ce philanthrope, la richesse et son accumulation ont toujours été mises au service de projets personnels, comme la promotion du changement de mentalité, le « savoir-être » et l'épanouissement de l'homme. Ces éléments se trouvent au cœur de l'activité entrepreneuriale et de l'engagement philanthropique. « *Je ne suis pas très attaché à l'argent* » explique cet individu, qui décrit la richesse comme le moteur permettant de faire passer ses projets humanistes à une vitesse supérieure.

L'argent comme effet de levier pour défendre une cause

Un troisième philanthrope, qui recherche des fonds pour cofinancer ses projets, se montre extrêmement pragmatique vis-à-vis des besoins financiers de la fondation qu'il préside. La recherche de financement (« l'argent ») est vitale et le conduit à s'entourer de personnes fortunées, de chefs d'entreprise, d'hommes d'affaires, autant de relais qui lui semblent « *essentiels pour ouvrir des portes* ». Parallèlement, le philanthrope en question prend ses distances avec cet univers d'individus privilégiés : « *argent et belles carrières sont-ils aussi intéressants et satisfaisants que cela ? Les gens ont des belles maisons, des belles voitures, etc.*

mais pour quelle vie ? » L'argent lui paraît nécessaire pour réaliser son rêve philanthropique, mais il semble refuser « la richesse » pour elle-même : « *je veux le minimum indispensable pour moi et pour les études de mes enfants* », explique-t-il.

La richesse comme élément perturbant

La fortune peut être perçue comme un élément perturbant, à la fois dans l'échelle de valeurs qu'elle implique et dans le rapport aux autres. Cette réflexion est souvent menée en relation avec l'éducation des enfants et le questionnement sur l'utilisation de la richesse. La philanthropie interviendrait alors pour rééquilibrer le « trouble » apporté par la fortune et les distorsions qu'elle pourrait provoquer. Le privilège de la richesse est appréhendé dans toute sa complexité (chance, risque, devoir, rapport au travail).

■ LE CRITÈRE DE LA « BONNE » UTILISATION DE LA RICHESSE

Un des philanthropes interrogés souligne l'importance d'un bon usage de l'argent. Ses enfants, qui sont informés de son action philanthropique et impliqués dans celle-ci, semblent moins intéressés par l'argent en jeu que par le contenu des projets à soutenir, ce dont il se réjouit. Il ne leur impose aucun choix pour l'avenir mais souhaite au moins leur communiquer la conscience qu'ils sont privilégiés par la vie.

■ LA RICHESSE COMME RESPONSABILITÉ

Pour un autre participant interrogé, être riche impose de réfléchir sur soi-même et sur les valeurs de la société. Celle-ci lui paraît en effet évoluer d'une conception où prime la poursuite d'un enrichissement égoïste à une prise de conscience progressive d'enjeux touchant de larges catégories de personnes, enjeux incarnés par exemple par les mouvements de consommateurs. La richesse pose directement la question : « *Quelle identité peut-on avoir en étant riche et en ne faisant rien ?* ».

■ LA PHILANTHROPIE AU-DELÀ DE LA RICHESSE

Un philanthrope interrogé souligne que l'un des objectifs du projet philanthropique est de transmettre un message d'appartenance au monde qui ne se limite pas à la richesse. Il pointe néanmoins le problème posé par la transmission du patrimoine : « *l'argent n'est pas tout, ce n'est pas un moyen pour dire qu'on a tout et qu'il n'y a pas besoin de travailler* ».

■ LA RICHESSE QUE L'ON CACHE

Enfin, un dernier philanthrope cache à ses enfants sa richesse et ses activités philanthropiques pour ne pas créer de distorsion dans leur univers.

Un philanthrope belge issu d'une diaspora retrace ainsi l'histoire de sa famille sur trois générations et montre, dans une destinée marquée par la guerre dans son pays d'origine et l'exil, le lien étroit qui existe entre l'accumulation de richesse et l'activité charitable. Ces deux éléments sont directement proportionnels et ont

pour fil conducteur la culture familiale du don et du partage : « on a commencé avec des sacs de riz, ça peut sembler débile ou dérisoire aujourd'hui ». Le patrimoine a été bâti tout au long d'une épopée familiale dans la diaspora, ce qui lui confère un sens particulier. Dans le cas de cet individu, la fondation naît de la volonté de « remplacer »

les œuvres charitables par un projet humaniste plus important, en utilisant la fortune familiale pour atteindre « un niveau supérieur » (différent du simple « faire le bien »). L'aspect « argent » semble se détacher de la dimension des affaires.

► Pays-Bas

Aux Pays-Bas, l'influence du calvinisme sur la manière de considérer la richesse est notable. Si la fortune ne représente pas un élément négatif, elle ne doit pas pour autant s'afficher. L'ensemble de nos interlocuteurs ont ainsi beaucoup insisté sur la nécessaire discrétion allant de pair avec le statut de personne fortunée. Des paradoxes se font alors jour, comme celui de concilier le désir de discrétion avec l'existence d'une fondation portant le nom de la famille. L'explication donnée est la volonté de rendre hommage au travail des ascendants, plutôt que de glorifier les générations actuelles : c'est le labeur et la réussite qui sont honorés plutôt que la création de richesse.

Par ailleurs, plusieurs facteurs jouent aussi sur la façon dont la fortune est prise en compte. Tout d'abord, comme chez de nombreux philanthropes sud-européens, l'argent n'est pas un sujet dont on discute en famille ou en société. Dans ce dernier cas, une situation d'entre-soi existe, où chacun connaît sa propre position dans la société et a une notion assez précise de la fortune des autres. Certains entretiens réalisés aux Pays-Bas révèlent le caractère très pragmatique – ce qui ne signifie pas manquant d'ambition ou de vision – avec lequel sont perçues tant la fortune que la philanthropie. Elles ne représentent pas des buts en soi mais des moyens d'accomplissement.

• Un engagement structuré, voire professionnel, qui va au-delà de l'émotion

L'approche raisonnée, structurée, et professionnelle de la philanthropie est la principale tendance qui se dégage des conclusions de cette étude.

Une première raison, même si ce n'est pas la principale, est que la structure philanthropique précède parfois le projet philanthropique. Disposant d'un outil perfectionné et de moyens financiers, la personne fortunée est souvent naturellement conduite à une réflexion sur leur utilisation (créer une structure ad hoc sans projet défini peut parfois conduire à du saupoudrage). Néanmoins, la mise en place de telles structures étant plutôt réservée à des patrimoines importants, une réflexion stratégique est souvent menée en amont.

Nous constatons une démarche philanthropique raisonnée quel que soit son déclencheur, que celui-ci soit violent (suicide, découverte de l'esclavage moderne..) ou passionné (début d'une collection artistique, volonté de soutenir son pays d'origine).

Cette démarche raisonnée se traduit d'abord **par un temps de réflexion**, de benchmark (analyse comparative des initiatives déjà existantes), de recherche et de rencontres qui peut prendre deux

ans. Puis survient **un temps d'expérimentation et de prise de connaissance** des partenaires potentiels. Cette expérimentation, même si elle est ouverte sur l'extérieur, est conduite de manière individuelle par le philanthrope, dans une volonté de s'approprier le sujet et d'apprendre des erreurs ou des succès rencontrés dans ce domaine.

On observe, dans un troisième temps, **un changement de dimension et le passage d'un projet individuel à un projet collectif**. La dotation – pérenne ou de flux – est mise en place, une équipe est recrutée, des locaux sont choisis, un mode de sélection des projets est défini, des processus de suivi et de mesures d'impact sont imaginés. Parfois, le fondateur lui-même suit une formation individualisée dans le domaine de la gestion de projets philanthropiques ou bien favorise la formation de ses équipes. Néanmoins **l'utilité des rencontres entre pairs ne fait pas l'unanimité chez les personnes interrogées** : pour les uns « *nous travaillons sur des sujets tellement différents qu'il n'y a pas de comparaison possible* » et pour les autres « *c'est toujours intéressant d'écouter le parcours d'un autre philanthrope et de comparer des méthodologies* ».

Enfin, cette structuration se traduit par la prise en considération très en amont des **problématiques de pérennisation et de transmission**. Les enfants sont perçus comme libres de continuer, d'arrêter ou de modifier les actions philanthropiques (« *après moi le déluge, ils feront ce qu'ils voudront* »).

La plupart des philanthropes préparent cependant la **pérennisation en dehors de la famille** en prévoyant une gouvernance restreinte, externe aux membres de la lignée familiale, ou bien une gouvernance dans laquelle ceux-ci ne sont plus majoritaires. Cette gouvernance par cooptation permet de transmettre la philosophie du fondateur tout à l'adaptant à l'époque contemporaine (cas des fondations néerlandaises ou luxembourgeoises centenaires).

L'éducation à la philanthropie, tout en restant une préoccupation régulièrement exprimée, se fait principalement par la discussion. On voit cependant apparaître une véritable éducation par la pratique : les jeunes générations sont alors envoyées sur le terrain pour suivre et évaluer des actions philanthropiques. Ces jeunes – y compris les plus juniors – peuvent d'ailleurs proposer des projets à soutenir, à condition que leur demande soit argumentée.



EXEMPLE FONDATION FAMILIALE PAYS-BAS : UNE PHILANTHROPIE RAISONNÉE PROCHE DE LA VENTURE PHILANTHROPY PAR SON CARACTÈRE ENTREPRENEURIAL

The « soul search process »

Une fondation philanthropique naît parfois d'une situation inattendue. Une famille peut ainsi se trouver confrontée à la gestion d'un patrimoine considérable et s'inquiéter des effets qu'il pourrait avoir sur ses membres et sur leur avenir. Ce bouleversement s'apparente alors à une aventure, à un long **processus maïeutique** à la fois intime et personnel qui reste cependant nourri de discussions familiales. Ce parcours philanthropique est caractérisé aussi bien par des tropismes personnels que par une réflexion dialectique de longue haleine sur le rôle, les conséquences et les méthodes de la philanthropie qui rationalisent

l'engagement. Notre interlocuteur qualifie cette démarche de « **soul search process** » (**processus de recherche de l'âme**).

La démarche adoptée est rationnelle. Elle admet cependant un processus d'apprentissage interne à la famille laissant place à l'erreur. Lorsque la famille s'est appropriée les méthodes philanthropiques et s'est mise d'accord sur les axes sur lesquels elle souhaite intervenir, elle structure alors la fondation comme une entreprise à but non lucratif. Dotée de personnel et de méthodes d'évaluation, l'organisation définit une stratégie qui peut être régulièrement remise en question.

Le processus de « soul search » a des conséquences sur plusieurs plans : la façon d'envisager l'implication des membres de la famille, la structure de l'organisation et le choix des projets à soutenir. Il peut aboutir à la création d'une **fondation ouverte et souple** dans ses méthodes et ses champs d'action, mais néanmoins structurée dans des axes d'interventions définis, dotée d'une équipe de professionnels et soucieuse d'évaluer l'impact et l'utilité des projets financés dans une **optique expressément entrepreneuriale**.



LA PHILANTHROPIE COMME ENGAGEMENT PROFESSIONNEL



La Fondation Samilia (Fondation d'utilité publique, Belgique) : **lutter contre toutes les formes d'exploitation humaine**

La création de la Fondation **Samilia**, établie en Belgique en 2007, est le résultat d'un long travail de terrain auprès des prostituées mené par les fondateurs de cette organisation. Après s'être engagée bénévolement auprès de la fondation, **Sophie Jekeler** en devient la directrice et manifeste une volonté tenace de lutter contre toutes les formes d'exploitation d'êtres humains. Troisième trafic le plus rentable au monde après celui des armes et des stupéfiants, l'esclavage moderne représente aujourd'hui un véritable fléau



pour les sociétés contemporaines. Le phénomène, opaque et complexe, reste méconnu du grand public.

Fondées sur une interaction entre le monde associatif et les acteurs privés, les activités de Samilia se caractérisent par une approche pragmatique et pluridimensionnelle du problème de l'esclavage moderne. Les actions menées par l'organisation sont de deux types : programmes sur le terrain, d'une part, et sensibilisation de l'opinion publique visant à promouvoir un changement dans les mentalités, d'autre part. Le modus operandi de la fondation se résume à quatre orientations, considérées comme complémentaires pour atteindre



les objectifs de la lutte contre la traite humaine : la **prévention** (victimes, clients potentiels, mais aussi grand public), la **poursuite pénale** (lutte contre l'impunité des responsables et mise en place des outils répressifs les plus efficaces), la **protection** (aide et soutien aux victimes), et le **partenariat** (combattre la traite d'êtres humains à travers une organisation en réseaux, capable de mobiliser les différents acteurs de la lutte).

• www.samilia.org

• Une ambition qui se donne les moyens de réussir et se mesure en termes d'impact

Certaines démarches philanthropiques observées en Europe du Nord, quoique encore émergentes, se rapprochent du modèle américain par plusieurs aspects :

- Même si elle est déclenchée par un élément personnel, la démarche philanthropique se structure autour d'un **projet ambitieux** et se dote de moyens humains et financiers à la hauteur de cette ambition.
- Comme c'est parfois le cas en Europe du Sud, les philanthropes nord-européens savent **s'entourer des expertises nécessaires** à la sélection de projets de qualité, cette expertise permettant également de légitimer l'intervention.
- Les philanthropes s'appuient sur des **partenariats institutionnels** de haut niveau, garants d'une mise en œuvre efficace.

Ils peuvent chercher **des effets de levier** en travaillant en commun avec d'autres fondations, y compris à l'international, ou en collectant des fonds supplémentaires.

Comme en venture philanthropy, l'adéquation des moyens aux objectifs, le suivi, la mesure d'impact et les stratégies de sortie constituent les traits caractéristiques de cette philanthropie de projet. Mais contrairement au venture philanthropist, le philanthrope de projet ne revendique pas un comportement rationnel du début à la fin de son engagement, lequel est d'ailleurs rarement personnel. Enfin, ce philanthrope revendique une totale liberté de choix et d'action ; il n'est pas soumis a priori à un critère de choix rationnel et d'action structurée.



Une typologie élargie

Des profils de philanthropes identiques à ceux observés dans l'étude sur l'Europe du Sud

- L'humaniste
- Le passionné
- L'héritier
- L'entrepreneur et le self-made man
- Le venture philanthropist
- Le croyant

On observe cependant **l'émergence de deux nouvelles catégories** propres à la présente étude :

- **le philanthrope communautaire ;**
- **l'héritier/entrepreneur.**

La catégorie du croyant, répertoriée dans l'étude précédente, devient ici marginale.



Le philanthrope communautaire

L'émergence en Europe du Nord d'une forme de philanthropie communautaire – jusque-là caractéristique de la philanthropie américaine – constitue l'une des révélations de cette étude. On voit en effet apparaître, indépendamment du pays d'origine, un **attachement des philanthropes nord-européens à leur territoire de vie** suffisamment important pour qu'ils consacrent une grande partie de leurs subventions à des projets locaux, quels que soient les domaines d'intervention concernés (solidarité, culture, santé, éducation). La zone d'intervention, plus que le domaine, est le critère déterminant.

Ces structures philanthropiques, au sein desquelles les autorités locales sont parties prenantes ou partenaires, **jouent un rôle de service public « bis »** dans de nombreux cas.

La philanthropie communautaire nord-européenne est favorisée par deux types d'éléments **contextuels** :

- D'une part, l'importance du contexte historique et familial, du **lien entre la croissance de sa fortune et la prospérité de la Cité**, et donc du fort sentiment d'appartenance et du devoir de « rendre en retour ».
- D'autre part, le pays où la fortune s'est constituée a représenté, à un moment donné, une **terre d'accueil dans un parcours d'exil**. La notion de retour à la communauté est nourrie par la reconnaissance et le souhait d'offrir les mêmes opportunités à d'autres ou d'améliorer la vie de ses concitoyens.

LE PHILANTHROPE COMMUNAUTAIRE L'ATTACHEMENT AU BERCEAU DE LA FORTUNE FAMILIALE

M. V, Néerlandais, a toujours habité à Rotterdam, point d'ancrage de sa famille. Il a néanmoins temporairement quitté les Pays-Bas pour compléter son cursus universitaire par un MBA dans une grande université américaine, puis suivre une formation courte à l'INSEAD sur la gestion des entreprises familiales. Célibataire et sans enfant, il est aujourd'hui âgé de 70 ans et considéré comme l'un des hommes d'affaires parmi les 30 plus influents de la ville.

Issu d'une famille de six générations d'armateurs, il a hérité d'une entreprise dotée d'une flotte importante de navires marchands qu'il a modernisée et rationalisée, faisant de lui un héritier-entrepreneur.

La croissance de l'entreprise et de la fortune de la famille de M. V est étroitement liée

à celle de Rotterdam. Le nom de la famille V se confond avec l'histoire de la ville, dont la famille a été et reste un pivot philanthropique par le soutien qu'elle apporte aux institutions culturelles et caritatives locales.

Sans héritier, M. V a franchi un pas décisif en créant une fondation dotée d'un budget annuel d'environ 15 millions d'euros. La fondation dispose d'un immeuble au cœur de Rotterdam ainsi que d'une équipe de cinq salariés ; sa gouvernance est restreinte à cinq personnes proches du fondateur.

En matière de champ d'intervention, seuls les projets se déroulant à Rotterdam sont pris en compte, quel que soit le secteur dans lequel ils s'inscrivent (éducation, social, santé, culture). Les montants disponibles permettent de soutenir des projets de

grande ampleur ; certains d'entre eux sont même financés à parité avec la municipalité, avec laquelle la fondation fonctionne en bonne intelligence.

Le critère local n'empêche en aucune façon un degré élevé de sélectivité vis-à-vis des projets soutenus : double lecture, enquête de terrain, présentation orale de tous les projets au conseil d'administration après envoi d'une présentation.

Le cas de M. V illustre parfaitement ce que nous définissons comme la philanthropie communautaire, à savoir une philanthropie profondément ancrée à l'échelle locale et dont l'origine s'explique par l'imbrication de l'histoire de la famille avec celle de la ville.



UNE PHILANTHROPIE EMPREINTE DE LOYAUTÉ ENVERS LE PAYS D'ORIGINE ET DE RECONNAISSANCE ENVERS LE PAYS D'ACCUEIL

L'art et la culture au service de l'humanité

La Fondation Boghossian (Bruxelles)
Fondation privée



La mission et les valeurs de la fondation Boghossian sont indissociables de l'histoire de la famille du même nom. Joailliers libanais d'origine arménienne, les Boghossian s'installent en Europe au terme d'un périple long de trois générations,

marqué par les guerres et les massacres. De l'Arménie à la Syrie, en passant par le Liban puis la Belgique et la Suisse, l'histoire familiale influence et structure un projet philanthropique humaniste : promouvoir l'art et la culture pour renforcer le dialogue entre l'Orient et l'Occident.

La Fondation Boghossian voit le jour en 1992 et s'inscrit initialement dans la tradition familiale de bienfaisance, en menant des actions humanitaires qui ciblent principalement l'Arménie. Au fil du temps, l'engagement philanthropique des membres de la famille se transforme en un projet humaniste soucieux de transmettre aux générations futures un message « d'appartenance au monde » et de contribuer concrètement au rapprochement entre les civilisations. En 2006, avec l'acquisition et la restauration de la **Villa Empain**, joyau de l'architecture Art Déco



bruxelloise, la Fondation Boghossian ouvre au public les portes d'un centre d'art conçu comme un lieu de rencontre et de partage entre les cultures d'Orient et d'Occident ; lieu d'expositions et de conférences, la villa accueille depuis 2012 les lauréats du « Prix Boghossian destiné aux jeunes créateurs libanais ».

• www.villaempain.com



L'héritier-entrepreneur

Cette catégorie nous paraît suffisamment distincte de celles des entrepreneurs, héritiers ou venture philanthropists, pour que nous essayions d'en dresser une typologie spécifique.

Comme son nom l'indique, l'héritier-entrepreneur est d'abord un héritier qui se trouve à la tête d'une **fortune, d'une entreprise, ou de biens accumulés sur plusieurs générations**.

A partir du noyau initial que constitue l'entreprise ou la holding familiale, l'héritier va développer l'entreprise, intervenir dans de nouveaux secteurs, investir et **changer considérablement la taille des activités**.

En parallèle, la pérennité de la fortune de ce philanthrope le mène à une réflexion sur son rôle personnel dans la société et sur les obligations relatives à son statut social. Cette réflexion le conduit à envisager puis à mettre en place **une philanthropie basée sur des principes entrepreneuriaux**.

Ambitieuse, structurée comme une entreprise à but non lucratif, cette philanthropie va intervenir dans des domaines innovants – biotechnologies et neurosciences, biodiversité, droits humains, santé mentale des adolescents, plaidoyer... – et **évaluer son succès en mesurant l'impact de son intervention**.

L'HÉRITIER-ENTREPRENEUR

M. K est Suisse. À 42 ans, il est marié et a deux enfants. Issu d'une famille d'industriels, il prend la tête de la holding familiale à 35 ans à la suite du décès de son père. Cette holding, qui s'était déjà considérablement développée lors des deux générations précédentes, connaît une réorganisation fructueuse sous la conduite de M. K (simplifications, regroupements de certaines activités et redéploiement d'autres). Grâce au positionnement de la holding sur des secteurs porteurs, la croissance est exponentielle, et la famille, qui contrôle la gouvernance de l'entreprise, s'enrichit considérablement.

Passionné par de nombreux secteurs philanthropiques, M. K crée alors une fondation familiale, dont il assure le contrôle.

Cette fondation est dotée de plusieurs dizaines de millions de francs suisses, une dotation qui augmente annuellement par les revenus qui lui sont affectés.

La fondation se structure très rapidement autour de deux domaines prioritaires : santé et environnement. Une petite équipe est recrutée, la communication est discrète et, sauf exception, c'est la fondation qui va chercher les projets qui l'intéressent. M. K souhaite que les soutiens financiers qu'il accorde soient soumis à des évaluations et à des mesures d'impact et que les projets soient menés de manière professionnelle même s'il ne s'agit pas d'entreprises lucratives. Sa réflexion le conduit à s'intéresser aussi à la venture philanthropy et à l'impact investment sans pour autant les pratiquer.

M. K le reconnaît cependant : quoique dotée d'une organisation solide qui passe par une méthodologie rigoureuse de sélection des projets, la philanthropie ainsi pratiquée reste avant tout individuelle ; les projets soutenus résultent d'un choix très personnel, qui n'est pas toujours rationnel. L'équipe a alors notamment pour rôle de structurer certains projets a posteriori. C'est l'un des aspects que M. K apprécie particulièrement dans la philanthropie : la grande liberté de choix concernant les projets à soutenir et leur concrétisation ultérieure.

Discrète, la fondation de M. K représente cependant l'un des acteurs majeurs de la protection de la biodiversité dans les pays en développement.





Une tentative de caractérisation des motivations par pays

Compte tenu de la difficulté à établir des caractéristiques statistiquement étayées dans le cadre d'entretiens qualitatifs, les éléments d'analyse qui suivent s'appuient sur la perception globale qui se dégage des entretiens menés par pays. Ces éléments « nationaux » viennent pondérer ou amplifier les traits saillants observés sur l'ensemble de l'échantillon des philanthropes interviewés.



Belgique

En Belgique, comme dans les autres pays traités dans l'étude, les motivations personnelles et spirituelles (plus marquées que le facteur religieux) restent le déclencheur principal de l'action philanthropique.

Le changement du niveau de richesse – héritage, entrée en bourse, revente d'une entreprise, etc – se révèle également un élément déterminant. L'accroissement de la fortune, quelle qu'en soit la raison, est perçue comme une étape, le seuil de la deuxième partie de la vie. Elle donne lieu à un bilan personnel qui s'oriente généralement vers trois options :

- faire ce en quoi l'on croit ou se consacrer à une cause ou à une passion,
- « rendre à la société »,
- offrir une chance à d'autres.

S'agissant des références invoquées par les individus interrogés, on note la prédominance d'un socle de valeurs transmis le plus souvent par l'exemple parental et/ou une tradition familiale : bénévolat, préoccupation pour le sort des autres, prise de distance par rapport à la fortune, entre autres principes.

Il convient de souligner que dans la majorité des cas, cette philanthropie ne se limite pas à sa dimension caritative (laquelle est parfois récusée car perçue comme réductrice), mais s'inscrit dans une interrogation et une réflexion personnelle qui porte sur trois aspects :

- la distinction entre biens extrinsèques (signes de réussite sociale, mondanité, etc.) majoritairement rejetés, et biens intrinsèques (sentiment paternel/maternel, amour, attention aux autres, but existentiel, etc.) manifestement recherchés ;
- le fonctionnement de la société et l'apport potentiel de la philanthropie aux besoins de la collectivité, i.e. le territoire belge ;
- la réalisation personnelle – la philanthropie étant alors perçue comme un choix de vie ou une profession. Ces motivations se concrétisent le plus souvent dans une démarche structurée et pragmatique (longue durée, performance, gestion et suivi personnels des projets).

Luxembourg

En ce qui concerne les motivations et les déterminants de leur engagement, les philanthropes luxembourgeois rejoignent sur plusieurs aspects leurs homologues de l'échantillon belge ou suisse. Néanmoins, le Luxembourg, qui apparaît comme un environnement sécurisé et relativement homogène d'un point de vue sociologique, a été décrit par l'un des philanthropes interrogés comme un environnement proche d'une « bulle » dont il faudrait s'échapper. Le sentiment de chance et de privilège, source de malaise pour certains, du fait de « l'aisance généralisée » propre au Luxembourg, se révèle

déterminant à l'action philanthropique, surtout lorsqu'il s'appuie sur un socle de valeurs sociales ou religieuses préconstitué. Chez certains Luxembourgeois implantés depuis plusieurs générations, on identifie une philanthropie communautaire à l'échelle du pays, limitée sur le plan géographique. Le soutien à des institutions sociales, universitaires, et culturelles dont certaines existent depuis plusieurs siècles permet d'exprimer une générosité centrée sur le Luxembourg.



Suisse

L'échantillon constitué pour la Suisse avait la particularité d'inclure trois des dix premières fortunes du pays, ce qui incite à une grande prudence d'analyse. Quelques éléments semblent pourtant émerger : malgré une certaine hétérogénéité des motivations et des parcours, le besoin (et non l'obligation) de donner apparaît récurrent. Comme au Luxembourg, les personnes interrogées ont une perception claire du caractère privilégié de l'environnement suisse, de même que de leur fortune. En revanche, ces éléments sont parfaitement assumés par les individus en question et, de ce fait, leur philanthropie semble plus sereine. Les répondants

n'hésitent pas à revendiquer une part de plaisir personnel dans leur engagement. « *La raison, la mienne : parce que ça me fait plaisir, parce que j'ai un besoin, parce que je recherche un vrai échange entre une nécessité qui est la mienne et celle de la personne qui reçoit le don.* » confie ainsi l'un des philanthropes suisses interrogés.

Quoique très protégée par ses caractéristiques historiques, politiques et financières, la Suisse présente par ailleurs une ouverture internationale forte.



Pays-Bas

Les personnes interrogées aux Pays-Bas présentent des profils très divers. Les éléments transversaux que nous identifions sont une philanthropie consubstantielle à la notion de fortune et une philanthropie revendiquée mais discrète. Par ailleurs, les montants consacrés aux actions philanthropiques dans le cadre de fondations individuelles ou familiales sont en moyenne sensiblement plus élevés qu'en France, en Belgique ou au Luxembourg. En effet, près de 40% de notre échantillon alloue aux actions philanthropiques des sommes de l'ordre de 15 à 20 millions d'euros par an.

Enfin, de manière plus marquée encore qu'en Belgique, les personnes interviewées offrent un profil international qui prend des formes diverses (plurilinguisme, études à l'étranger, poste dans une multinationale...). Paradoxalement, davantage qu'ailleurs, les formes de philanthropie que ces personnes mettent en œuvre présentent une dimension communautaire qui est centrée à l'échelle d'une ville, berceau de la fortune familiale.

Analyse synthétique

C'est sans doute dans l'observation des approches et des comportements des philanthropes nord-européens que la présente étude révèle des éléments inédits et dessine un paysage par certains aspects inattendu. Si la philanthropie naît d'une sensibilité particulière et d'une attention pour une cause ou un projet trouvant sa source dans des événements personnels ou des rencontres, cela ne saurait résumer la particularité et la complexité des démarches recensées au cours des entretiens avec les philanthropes interrogés.

En conclusion de notre précédente étude sur les motivations philanthropiques en Europe continentale, nous observions, dans les limites méthodologiques de l'enquête, que le curseur de la philanthropie sud-européenne, sur un spectre allant de « philanthropie passionnée » à « philanthropie raisonnée », penchait clairement du côté passionnel. Par contraste, cette seconde étude démontre que si le point de départ de l'action philanthropique reste en grande partie « émotionnel et individuel », la réalisation et le suivi des projets se révèlent de plus en plus marqués par une approche rationnelle et pragmatique. Ainsi, on ne saurait sous-estimer le caractère entrepreneurial et l'intérêt grandissant pour la *venture philanthropy*, qui restait plus marginale en Europe du Sud.

Certes, on retrouve dans tous les pays étudiés des approches plus classiques et bien représentatives de la philanthropie européenne traditionnelle (bénévolat, dons aux œuvres caritatives, absence d'analyse précise sur le domaine d'intervention, marginalité du critère d'efficacité), mais l'échantillon révèle également l'émergence d'une sorte de philanthropie « hybride », à cheval entre une conception passionnée (typiquement européenne) et une conception pragmatique, tant dans son engagement que pour les résultats attendus (plus proche de la tradition nord-américaine).

Le contraste réside surtout dans la vision de la société qui se dessine chez les personnes interrogées : incontestablement, c'est le cadre collectif, la société, l'avenir de l'homme, du territoire national et de la planète qui se retrouvent au cœur des réflexions et des actions menées. Ces questions, relatives à la sphère publique, ne sont cependant plus considérées comme l'apanage de l'État et des pouvoirs publics, dont les modalités d'intervention sont en train d'évoluer. Surtout, l'apport de la philanthropie à la société n'est pas envisagé exclusivement en termes d'aide aux personnes défavorisées (par des dons aux œuvres comme Caritas, la Croix Rouge, le Secours Catholique, et d'autres institutions reconnues), mais aussi en termes d'engagement personnel (y compris lorsqu'il est secondé par une structure professionnelle), de recherche de solutions innovantes et de réalisation de projets ambitieux (philanthropie davantage participative que redistributive).

Le groupe d'individus étudié – leurs parcours, intérêts et passions personnels – montre une philanthropie européenne en train de modifier ses contours et sa place dans la société.

Une première explication réside dans une différence sociologique notable par rapport à la première étude. Les philanthropes

nord-européens rencontrés sont souvent plus jeunes que leurs homologues du sud de l'Europe et leurs formations moins classiques. Ils se caractérisent par un niveau d'études élevé, un parcours ponctué de périodes de formation ou de travail à l'étranger, une prise d'initiative et des capacités entrepreneuriales très marquées, même s'ils appartiennent à un univers d'héritiers privilégiés. Ces aspects ne sont pas négligeables, si l'on considère la tendance explicite que ces individus ont à transposer dans le domaine philanthropique le savoir-faire et les connaissances qu'ils ont développés dans les affaires. Ces éléments, cette « identité entrepreneuriale », parfois revendiquée, interviennent pour légitimer la façon de mener des activités philanthropiques solides et innovantes ou l'ambition de certains projets. L'implication personnelle observée est aussi connectée à la force de cette « identité » : les philanthropes veulent mettre au service d'une cause ou de projets non seulement leur argent, mais toute une gamme de qualités personnelles : passion, talent, compétences et savoir-faire.

L'implication personnelle de ces philanthropes présente d'autres caractéristiques. D'abord, on observe chez eux une certaine réticence à déléguer totalement à autrui la gestion et la prise d'initiatives (si c'est le cas, cette délégation est rarement complète et est de surcroît dictée par des impératifs logistiques). Certains soulignent que cette organisation, ces modalités de sélection, et ce professionnalisme ne doivent pas empiéter sur leur liberté et leur plaisir à s'engager sur tel ou tel projet.

La participation accrue des philanthropes nord-européens à l'action philanthropique proprement dite prend souvent la forme d'un engagement bénévole proactif, considéré comme plus significatif que de simples donations : les individus ne financent pas (ou ne se limitent pas à financer) les projets mais offrent leur temps (dont la valeur est parfois considérée comme supérieure à l'argent) et s'investissent pour faire avancer la cause défendue auprès d'autres personnes (sensibilisation, lobbying, plaidoyer). L'implication personnelle est aussi déterminée par une correspondance étroite entre les passions, les intérêts et les sensibilités des philanthropes et les types d'actions promues : bien que conçues et structurées sous forme de fondations familiales, importantes pour la cohésion et la transmission de valeurs, ces initiatives engagent aussi une personnalité, un ego, et s'inscrivent dans une histoire personnelle.

Ce point peut se révéler problématique après la disparition du principal instigateur de l'action philanthropique : le thème de l'avenir apparaît comme crucial dans un échantillon où la pérennisation des structures philanthropiques est maintes fois évoquée. L'attention portée à la « relève » de l'action philanthropique est ambiguë : il peut s'agir d'un cadre strict n'offrant d'autres possibilités aux générations futures que de s'y rallier ou de s'en détacher, ou bien d'un cadre souple, la philanthropie étant appréhendée comme un projet personnel qui, à la mort du fondateur, peut être repris, modifié ou clos par ses descendants dans une optique plus entrepreneuriale que patrimoniale.

Si la discrétion reste de mise, l'approche pragmatique implique néanmoins des transformations évidentes en ce qui concerne l'ouverture et la visibilité des structures et des initiatives philanthropiques. Le réseautage, la publicisation et la recherche de partenaires représentent des moyens précieux pour faire avancer les projets des fondations. Certains philanthropes ne sauraient guère y renoncer.

En théorie, la plupart des interviewés se disent intéressés à mieux connaître les autres et/ou ceux qui travaillent dans leur secteur (on note par exemple un intérêt manifeste pour la présente étude, qui vise à donner un panorama d'ensemble d'un monde encore perçu comme fragmenté et dispersé) ; or, dans les faits, les rencontres et les collaborations sont plutôt rares. On peut toutefois distinguer, dans l'échantillon de philanthropes interrogés, ceux qui cherchent à réaliser des cofinancements et des partenariats et ceux qui préfèrent emprunter un chemin solitaire.

Par ailleurs, nombreux sont les philanthropes qui émettent des jugements critiques, parfois sévères, concernant la dimension mondaine et médiatique d'un certain type de philanthropie, souvent associée au (contre-)modèle américain. Ils mettent alors en avant leur « être différent », leur « agir autrement », trouvent curieux (ou dommage) que l'on parle constamment de Bill Gates et « des Américains », surtout sans spécifier les conditions fiscales dans lesquelles leurs dons sont effectués (« impossible de comparer les États-Unis et l'Europe »). Plus schématiquement, les interviewés conçoivent l'univers de la philanthropie en opposant l'utilité à la mondanité, le modèle européen au modèle anglo-saxon, la visibilité à la confidentialité. Il ne s'agit pas seulement d'un choix manichéen, mais de se situer entre les deux termes opposés en fonction de ses prérogatives personnelles.

Conclusion

Pour résumer, la philanthropie nord-européenne pourrait être qualifiée de philanthropie de projet : cette notion correspond bien à l'émergence d'un champ philanthropique diversifié, c'est à dire un type d'actions qui s'oriente vers de nouvelles formes de rationalité en s'émancipant des visions religieuses et caritatives traditionnelles (ce qui ne signifie pas que les motivations religieuses en soient absentes).

En même temps, la philanthropie de projet ne s'aligne pas totalement sur la *venture philanthropy* ; elle n'est pas nécessairement guidée par des objectifs de retour sur investissement, de rentabilité et d'engagement personnel. Il est trop tôt pour l'affirmer, mais peut-être voit-on progressivement apparaître un nouveau modèle européen, porteur de sa propre spécificité.

BIBLIOGRAPHIE SIMPLIFIÉE

Ouvrages de langue française

Daniel Cohen, « Homo Economicus », 2012, Albin Michel.

Olivier Zunz, « La Philanthropie en Amérique », 2012, Fayard.

Arthur Gautier et Anne-Claire Pache, « La philanthropie ; une affaire de familles », 2014, Autrement.

« Petit guide des Fondations en Suisse », SwissFoundation, 2010.

« La Philanthropie, dernière idéologie ? » N° spécial, Revue des Deux Mondes, décembre 2012.

« Rapport moral sur l'argent dans le monde », Association d'Economie Financière, 2010.

Ouvrages de langue anglaise

Lewis B. Cullman, « Can't Take it With You », 2004, John Wiley & Sons.

Richard A. Easterlin, « Birth and Fortune – The Impact of Numbers on Personal Welfare », 1987, University of Chicago Press.

Richard A. Easterlin, « Happiness, Growth and the Life Cycle », 2010, Oxford University Press.

Bruno S. Frey, « Happiness : a Revolution in Economics », 2008, MIT Press.

Ted Hart, « Major Donors », 2006, John Wiley & Sons.

Theresa Lloyd, « Why Rich People Give », 2004, Philanthropy UK, Association of Charitable Foundations.

Diana van Maasdijk, « Philanthropy and the Wealthy in the Netherlands », 2010, une étude Insinger de Beaufort / BNP Paribas Wealth Management.

Merrill J. Oster & Mike Hamel, « Giving Back », 2003, Navpress.

Russ Prince & Karen File, « The Seven Faces of Philanthropy », 1994, Josey-Bass.

*Ouvrage bilingue français - anglais**

Marc Abélès et Jérôme Kohler, « Grandes fortunes et philanthropie en Europe continentale », 2009, une étude BNP Paribas Wealth Management.

* Également disponible en Espagnol



Création Bathyscaphe – Photos : © Thinkstock – © Matton – © Getty Images – © Fondation M – © Fondation Samilla – © Fondation Boghossian.
Imprimé sur papier PEFC Cocoon Offset.



Ce document marketing a été produit par Marc Abélès et Jérôme Kohler en coopération avec le métier Wealth Management de BNP Paribas, une Société anonyme au capital de 2 492 414 944 euros, dont le siège social est sis au 16 boulevard des Italiens, 75009 Paris (France), immatriculée sous le n° 662 042 449 RCS Paris, enregistrée en France auprès de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) en tant que banque et soumise au contrôle de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Avant de réaliser une transaction, chaque investisseur doit comprendre les risques financiers, les avantages et l'adéquation d'un investissement dans un produit financier, notamment le risque de marché associé à l'émetteur, et doit solliciter ses conseillers juridique, réglementaire, fiscal, financier et comptable avant d'investir. Les investisseurs doivent être en mesure de comprendre en détail les caractéristiques de la transaction et, en l'absence de toute disposition contraire, être capable financièrement de supporter une perte sur leur investissement et prêts à accepter un tel risque. Les investisseurs doivent toujours garder à l'esprit que la valeur d'un investissement et le revenu qui en découle peuvent varier à la hausse et la baisse et que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Sauf accord exprès écrit préalable, BNP Paribas n'intervient pas en qualité de conseiller financier ou d'agent fiduciaire pour le compte d'un investisseur dans une transaction.

Bien que les informations dans le présent document aient été obtenues auprès de sources publiées ou non publiées que Marc Abélès et Jérôme Kohler et BNP Paribas jugent complètes, fiables et précises, ni BNP Paribas, ni Marc Abélès, ni Jérôme Kohler ne prétendent ni ne garantissent, de manière expresse ou implicite, et n'acceptent donc aucune responsabilité y afférent, que lesdites informations sont exhaustives, fiables ou précises ; les opinions exprimées dans le présent document peuvent être modifiées sans préavis. Marc Abélès, Jérôme Kohler et BNP Paribas déclinent toute responsabilité concernant les conséquences découlant de l'utilisation des informations, opinions ou prévisions contenues dans le présent document.

En recevant ce document, vous acceptez d'être engagés par les termes des restrictions susmentionnées.

© BNP Paribas (2014). Tous droits réservés

© Marc Abélès et Jérôme Kohler (2014). Tous droits réservés



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT