



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

**Grandes fortunes et philanthropie
en Europe continentale**

France, Espagne, Italie et Belgique

Approches - Motivations - Profils (réédition 2011)



Sommaire

Les auteurs	p 4
Les objectifs de l'étude	p 6
Présentation de l'enquête	p 7
L'approche philanthropique – passionnée ou raisonnée	p 8
Motivations : les 5 grandes caractéristiques de la philanthropie en Europe continentale	p 10
Un discours centré sur les valeurs	p 13
Essai de typologie comportementale des donateurs européens	p 14
Conclusion	p 18

Les auteurs

Professeur Marc ABELES, Directeur du Laboratoire d'Anthropologie des Institutions et des Organisations Sociales (CNRS), réfléchit notamment sur le rôle de la philanthropie aujourd'hui et sur l'analyse des motivations et fonctionnement des grands donateurs. Il est l'auteur de : « *Les Nouveaux Riches. Un ethnologue dans la Silicon Valley* (Odile Jacob, 2002) ».

Normalien, titulaire d'un doctorat de 3^e cycle et d'un doctorat d'État en Anthropologie, Marc Abélès a consacré ses premiers travaux, sous la direction de Claude Lévi-Strauss, aux pratiques politiques d'une société d'Éthiopie méridionale (Ochollo). Il a mené des recherches sur le politique et les institutions dans les contextes français et européen en reprenant plusieurs questions abordées à propos des Ochollo. Plus récemment ses investigations ont porté sur la Silicon Valley, où il s'est intéressé aux créateurs de start-up et adeptes de la philanthropie (*Les Nouveaux riches. Un ethnologue dans la Silicon Valley*, 2002), et sur les nouveaux pouvoirs et contre-pouvoirs dans le contexte de la globalisation (*Politique de la survie*, 2006).

De 1990 à 1998, il a siégé au Comité national du CNRS. Il dirige le Laboratoire d'Anthropologie des Institutions et des Organisations Sociales qu'il a contribué à créer en 1995. En 2005, il a été élu directeur d'études à l'EHESS où son enseignement traite de l'anthropologie des institutions. Il a été *visiting scholar* à Brown University (1997), Stanford University (2000), et professeur invité à New York University (2004), Boston University (2006), Universidad de Buenos Aires (2006).

Contact : LAIOS, EHESS, 54 boulevard Raspail - 75006 Paris - France

Jérôme KOHLER a enseigné à l'IEP de Paris, à l'ESSEC et comme chercheur associé à HEC Montréal. Il est membre de plusieurs réseaux d'experts internationaux dans le domaine de la philanthropie dont le International Network in Strategic Philanthropy, European Venture Philanthropy Association dont il est le représentant en France, Americans for the Arts et le Centre européen des Fondations.

Il est par ailleurs membre du Conseil d'administration de la Fondation Demeter, de Humanity in Action Inc, du comité de crédit de PlanetFinance et du comité directeur de Paris-Musées.

Il est diplômé de l'IEP de Paris, titulaire d'un MBA de l'ESSEC Business School, d'un DEA en Philosophie politique et d'un DEA en Économie des institutions. Il est par ailleurs diplômé de l'Institut des Langues Orientales.

Spécialiste des questions de philanthropie et de mécénat, Jérôme KOHLER, dirige la société L'Initiative Philanthropique qui conseille aujourd'hui sur leur stratégie de mécénat des entreprises, des institutions ainsi que des particuliers fortunés tant en France qu'au niveau international et mène des recherches sur les problématiques philanthropiques.

Ancien directeur-adjoint du département fondations de la Fondation de France et ancien directeur du mécénat du groupe L'Oréal, il a par la suite conseillé des entreprises comme les Caisses d'Épargne, Groupama, JTI... sur leur stratégie de mécénat. Il a par ailleurs accompagné des institutions comme le Musée du Louvre, le Vitra design Museum, l'AFAA, la Maison Rouge sur des problématiques de développement des différents types de donateurs (entreprises, particuliers et fondations) et a créé et dirigé aux États-Unis les « American Friends of the Louvre ». Il accompagne aujourd'hui internationalement un certain nombre de particuliers dans leurs actions philanthropiques.

Contact : www.initiative-philanthropique.com



BNP Paribas Wealth Management

BNP Paribas dispose d'une longue tradition dans l'activité de 'banque privée'. Depuis plus d'un siècle, nous mettons notre savoir-faire en matière de gestion financière et d'organisation patrimoniale au service de grandes familles d'entrepreneurs et d'investisseurs privés. Les relations privilégiées que nous avons ainsi nouées se sont développées à travers les cycles économiques et les changements de générations. Gage de la confiance de nos clients, **BNP Paribas Wealth Management** gère au niveau mondial près de 260 milliards d'euros d'actifs.

Nous offrons la compétence pluri-disciplinaire et internationale de nos équipes qui abordent la gestion de patrimoine sous toutes ses facettes. Du conseil en allocation d'actifs à la gestion discrétionnaire, BNP Paribas Wealth Management propose un large éventail de services sur mesure destinés à répondre à l'ensemble des attentes de nos clients.

Leader en France, intervenant majeur au niveau mondial, nous sommes présents dans les grands centres de la gestion privée internationale. Nos clients bénéficient de la puissance d'un groupe fortement capitalisé disposant d'un réseau international de première envergure et de l'ensemble de ses moyens humains et techniques.

Offre Philanthropie BNP Paribas Wealth Management

Depuis 2008, nos initiatives en matières philanthropiques se sont concrétisées : nous avons mis en place une offre de services unique dans le secteur de la banque privée, complète et parfaitement opérationnelle.

L'Offre Philanthropie que nous proposons repose sur deux piliers principaux, déclinés en fonction des besoins du client.

Le Conseil personnalisé en philanthropie, se compose d'une large gamme de services qui, en fonction de la situation et des besoins exprimés, peuvent être souscrits indépendamment ou dans le cadre d'un service de conseil global pour un projet :

- **Définition de la STRATÉGIE** : transposition des valeurs en mission d'intérêt général et clarification des objectifs,
- **STRUCTURATION du projet et définition des aspects** : identification et montage du véhicule le plus approprié, définition du processus de don et organisation de sa gestion financière,
- **MISE EN ŒUVRE** : analyse des organisations d'intérêt général, sélection de projets et constitution d'un portefeuille de projets à soutenir,
- **ÉVALUATION** : contrôle des progrès réalisés, mesure des résultats et mise en place de partages d'expériences.

La Fondation de l'Orangerie – Pour la Philanthropie Individuelle est un véhicule conçu spécialement par BNP Paribas Wealth Management pour collecter les dons de ses clients et les allouer le plus efficacement possible à des projets identifiés. La Fondation sélectionne des projets rigoureux, transparents et originaux. Elle s'assure de la bonne utilisation des fonds accordés et remet un rapport détaillé pendant et à la fin de la période de mise en œuvre du projet soutenu (généralement 3 ans). En fonction des choix, les dons peuvent rester complètement anonymes ou au contraire bénéficier d'une visibilité publique.

La Fondation de l'Orangerie – Pour la philanthropie individuelle est une Fondation reconnue d'utilité publique de droit suisse. Elle peut également se doter de structures nationales dans la plupart des pays, afin de conduire ses projets le plus efficacement possible, comme c'est d'ores et déjà le cas en France. Selon le cadre juridique propre au pays de résidence, il est possible également de bénéficier des avantages fiscaux accordés aux donateurs privés.

Contact : fondationdelorangerie@bnpparibas.com

Les objectifs de l'étude

L'étude qualitative présentée ici résulte d'un constat et d'une volonté

■ Un constat

La philanthropie dans les pays anglo-saxons - notamment celle des grandes fortunes - fait l'objet de nombreuses études qualitatives et quantitatives. Des centres universitaires se sont constitués pour approfondir les connaissances relatives aux acteurs de la philanthropie qui s'inscrivent dans des flux financiers importants (ils représentent par exemple 2,1 % du PIB aux États-Unis).

Cependant, la connaissance de la philanthropie en Europe continentale reste parcellaire en raison du manque de données quantitatives d'une part, et d'autre part, d'une absence d'analyse des profils et motivations des grands donateurs.

En effet les analyses bibliographiques, les articles de presse, ainsi que les études parues sur le sujet soulignent deux éléments :

- Une comparaison systématique avec les États-Unis sans prise en compte des spécificités de la philanthropie européenne pour elle-même,
- L'absence d'analyse de la motivation et des profils des premiers intéressés - les grands philanthropes - ou une analyse basée seulement sur des interprétations d'acteurs indirects (conseils philanthropiques, directeurs de fondations, family offices...).

■ Une volonté

Interroger directement les grandes fortunes philanthropiques et disposer, - avec les limites inhérentes à une étude menée sur 63 entretiens dans quatre pays, - d'un panorama qui se base sur une analyse exclusivement européenne auprès de très grandes fortunes (actifs disponibles au minimum de 5 millions d'euros et pouvant représenter plusieurs milliards d'euros).

L'objectif premier consiste à identifier le(s) facteur(s) déclenchant(s) et les récurrences de l'acte philanthropique, afin de déterminer les points saillants de la philanthropie des grandes fortunes européennes et les valeurs auxquelles se réfèrent les philanthropes, et d'essayer de dresser une typologie du comportement philanthropique de ces derniers.

L'étude réalisée est ainsi la première de cette ambition effectuée en Europe continentale.

Avec ou sans surprise, elle fait ressortir des spécificités de pratiques philanthropiques des plus grandes fortunes d'Europe continentale, qui se révèlent distinctes de celles, plus largement connues et médiatisées, des philanthropes anglo-saxons, notamment américains.



Présentation de l'enquête

L'enquête que nous présentons ici est basée sur un échantillon regroupant des personnes interrogées dans quatre pays européens Belgique, France, Espagne et Italie.

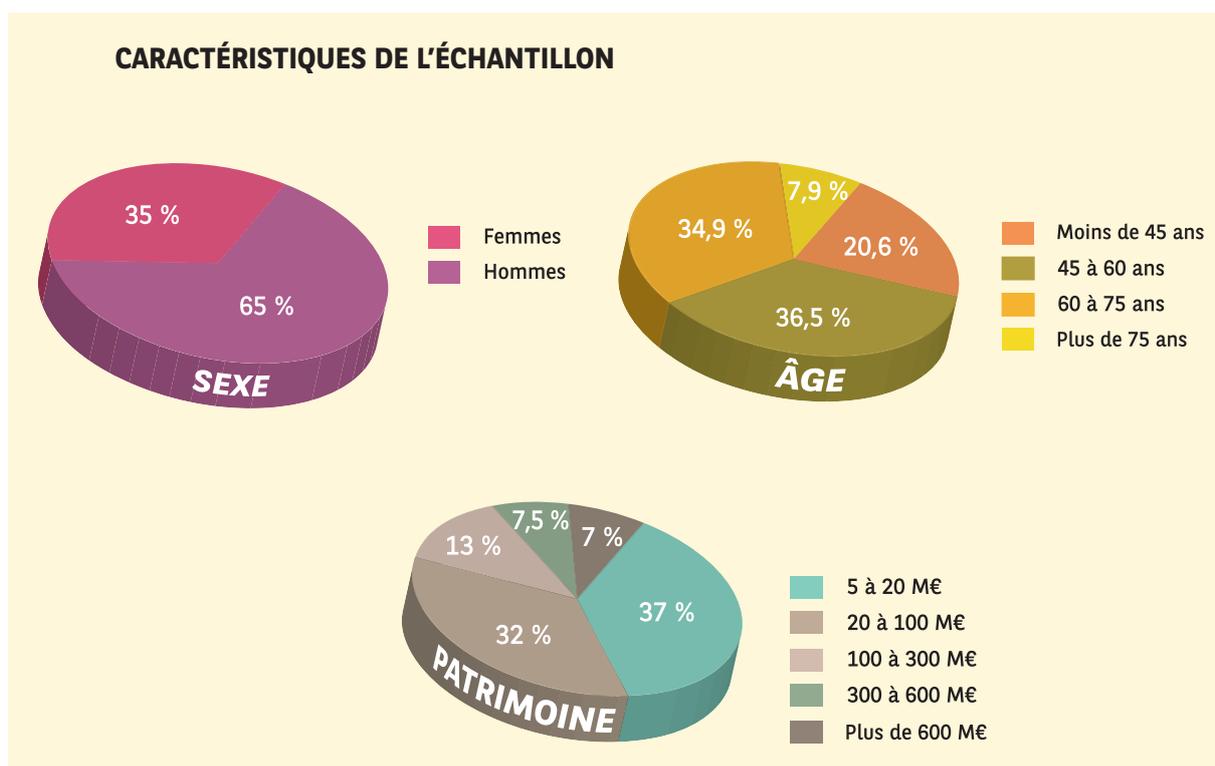
Ont été interrogées en entretien en face à face :

- 26 personnes en France
- 13 en Espagne
- 13 en Italie
- 11 en Belgique

Soit au total 63 personnes, toutes avec un montant d'actifs financiers disponibles d'un minimum de 5 millions d'euros.

La méthode adoptée consistait en des entretiens, en face à face, menés à partir d'une grille élaborée préalablement dans le but de faire ressortir les caractères spécifiques de la philanthropie européenne. Pour obtenir le maximum de données qualitatives, a été privilégié le questionnaire non directif qui a le mérite d'offrir une plus grande possibilité d'expression à nos interlocuteurs.

Comme on le verra, ce choix méthodologique présente le grand avantage de faire émerger des tendances qui n'auraient sans doute pas été aussi bien mises en évidence dans le cadre d'une enquête purement quantitative, par définition orientée avant tout par les hypothèses des chercheurs. Ici il s'agissait d'effectuer une plongée en profondeur dans l'univers des philanthropes européens, afin de mieux comprendre les déterminants de leurs approches, de leurs attitudes et de leurs choix.



L'approche philanthropique passionnée ou raisonnée

Cette analyse de la manière d'aborder l'action philanthropique par les grandes fortunes souligne trois approches différentes allant de la philanthropie¹ « passionnée » à la philanthropie « raisonnée ».

1 - La philanthropie passionnée

Une approche philanthropique initiée par un fait marquant et qui se développe en cercles concentriques

L'élément déclencheur de l'action philanthropique est un coup de foudre ou une résonance particulière pour un projet ou pour un porteur de projet.

Le passage à l'acte philanthropique n'aurait vraisemblablement pas eu lieu sans cette rencontre initiale qui structure et concentre la grande majorité, voire toute la philanthropie de l'individu.

Ce lien direct qui est souvent établi avec le bénéficiaire fait que le philanthrope passionné va limiter ses recherches ou éventuelles analyses avant financement (par exemple, pas ou peu de benchmark des différents organismes non lucratifs pour sélectionner le(s) plus adapté(s) à la cause élue) ou après (pas ou peu de mise en place d'évaluation des résultats ou d'indicateurs rationnels de réussite).

Le philanthrope passionné souhaite bien sûr que ses fonds soient bien utilisés, mais dans le cadre précis du projet (sans les confronter à des projets similaires). Il va renforcer le lien direct grâce à des visites terrain, où il est reconnu comme un acteur clé du projet.

Son investissement philanthropique se développera en fonction du développement du projet, par cercles concentriques, en restant très proche de l'engagement initial.

Dans les entretiens menés, la cause humanitaire est le bénéficiaire prédominant pour ce type d'engagement.

2 - La philanthropie raisonnée

Une approche philanthropique qui débute par une analyse d'une problématique sociétale et se développe en vertical

La philanthropie raisonnée part elle aussi d'une sensibilité particulière –« tout est affaire de cœur »- mais elle va se structurer d'abord en fonction d'une problématique sociétale – permettre une meilleure prise en charge des enfants des rues, faciliter le dialogue entre Orient et Occident grâce à des échanges artistiques- plutôt qu'en fonction d'un projet ou d'un porteur de projet spécifique.

La démarche du philanthrope raisonné va consister à s'informer sur la problématique qui l'intéresse, prendre des contacts avec les acteurs de terrains ou les experts du secteur, examiner différents projets en lien avec cette problématique, afin de mesurer où son intervention peut être la plus utile avant de se lancer.

¹ L'analyse porte sur les actions philanthropiques structurées (dons récurrents, donations et legs), et non sur les simples dons ponctuels.



Par ailleurs, le philanthrope raisonné, s'il se passionne pour son action philanthropique, va la structurer en fonction d'objectifs larges à atteindre et décliner son mode d'intervention en fonction de ses objectifs.

Son mode d'intervention lui-même se structure :

- par des outils comme une fondation (réceptacle financier, optimisation fiscale et engagement pérenne),
 - par une sélection légitime et pertinente des projets, grâce au travail effectué par un bénéficiaire reconnu ou un comité d'experts,
 - par un développement fondé sur un effet de levier financier (recherche de financements publics ou privés complémentaires) ou sur le contenu du projet lui-même (partenariat avec d'autres philanthropes/fondations).

À partir des actions philanthropiques menées, le philanthrope raisonné va s'intéresser à la fois à la mise en perspective de sa réflexion et de son intervention (participation à des colloques, échanges de bonnes pratiques professionnelles) et à son écho au sein de la société (rédaction et diffusion de rapports pour les autorités publiques ou les acteurs du domaine) avec le souci de souligner l'impact et l'effet de levier de son action.

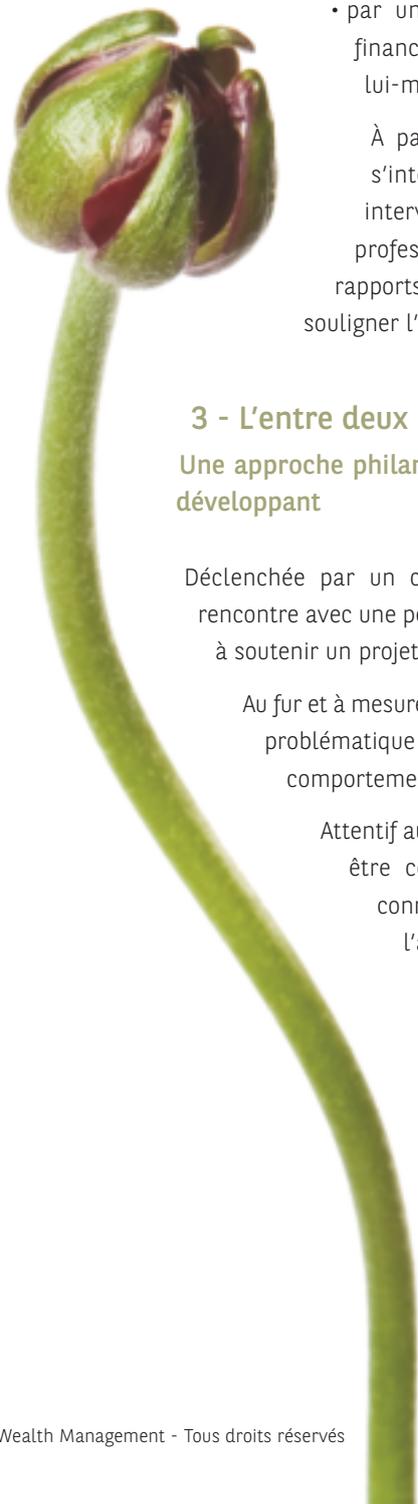
3 - L'entre deux

Une approche philanthropique qui commence en amateur et se professionnalise en se développant

Déclenchée par un coup de cœur, un accident de la vie, un évènement heureux ou une rencontre avec une personnalité marquante, l'action philanthropique, en son début, va s'attacher à soutenir un projet unique.

Au fur et à mesure de la prise de connaissance du sujet, de la mise en perspective au sein d'une problématique plus globale, le philanthrope va structurer son action en se rapprochant du comportement du « philanthrope raisonné ».

Attentif aux évolutions du secteur au sein duquel il intervient, son comportement peut être comparé à celui du collectionneur amateur qui forme son goût et sa connaissance au gré du développement de sa collection et des rencontres qui l'accompagnent, et ainsi dont l'action philanthropique va devenir plus pointue et plus rationnelle.



Motivations : les 5 grandes caractéristiques de la philanthropie en Europe continentale

1 - La philanthropie en Europe, une affaire de famille

La philanthropie est vécue comme un héritage et un devoir de transmission confortant la cohésion familiale. Elle constitue ainsi un moyen de pérennisation des valeurs, positionnant la famille au premier plan.

Dans les pays anglo-saxons, la philanthropie est une affaire individuelle qui est le corrélat de la réussite ou du statut social.

Ce que montre l'enquête en Europe :

- la philanthropie est très liée à l'existence d'un héritage de pratiques philanthropiques, elle vient conforter la cohésion d'une famille.
- elle s'accorde avec des valeurs qui placent la famille au premier plan,
- elle sert d'élément d'apprentissage et de transmission de ces valeurs, tout en réaffirmant le positionnement social, ainsi que l'héritage social et patrimonial.

Elle se situe au cœur de liens comme le capitalisme familial, l'importance de l'éducation, du travail et de la religion, du souhait de maintenir ce noyau dur en transmettant les valeurs de générations en générations.

La fortune est considérée comme un outil et non comme une fin, même parmi les fortunes récentes → la philanthropie est un des moyens de souligner que la fortune est là pour servir la défense d'une cause, pour soulager la souffrance.

Une des conséquences est l'émergence récente (très forte en Espagne) de la notion de philanthropie familiale, structurée parfois en fondation. Cette prise de conscience est d'autant plus importante qu'elle accompagne une réflexion sur le capitalisme familial et la capacité à transmettre aux générations futures les valeurs qui ont permis de constituer la fortune. Cette volonté de transmission est parfois structurée formellement (conciliation d'objectifs, gouvernance intergénérationnelle, inscription dans des pactes d'actionnaires familiaux ou dans les objectifs des family offices).

2 - La philanthropie en Europe au crible du religieux

Générosité, charité et solidarité sont les maîtres mots. En Europe, il existe une forte présence de l'État : l'aide aux personnes défavorisées est une mission des services publics. La philanthropie, dans ces conditions, est considérée comme un devoir moral s'inscrivant dans un ensemble de valeurs, parmi lesquelles les valeurs religieuses sont citées en premier lieu.

Elles ont en effet un rôle structurant dans les dons. Les philanthropes européens favorisent les dons ayant une relation avec une cause ou une organisation religieuse (au travers d'organismes comme Caritas / le Secours Catholique), même s'ils développent en parallèle une action spécifique hors de cette sphère religieuse (recherche médicale, actions culturelles...).

La philanthropie en Europe est fortement associée à une vision caritative, essentiellement liée à la religion catholique (fortement présente dans notre échantillon). D'où l'importance accordée aux valeurs de générosité, de solidarité, de respect de l'autre.

La religion apparaît comme une valeur structurante tout au long de la vie : dans l'éducation et l'enfance, dans le rapport aux autres, dans les valeurs de référence et dans le souhait de transmettre.



Motivations : les 5 grandes caractéristiques de la philanthropie en Europe continentale

Les références religieuses peuvent être très fortes (denier du culte, subventions aux associations religieuses) et apparaître structurantes de la philanthropie qui ne se démarque alors pas totalement de la charité.

La référence à la religion peut cependant se limiter à la mention de valeurs universelles transmises par un environnement religieux (famille, éducation). Nous sommes alors plus proches d'une éthique de vie, que les valeurs religieuses ont aidé à structurer, même pour des personnes qui se déclarent laïques.

Cette importance des valeurs religieuses, qu'elles soient « structurantes » ou « environnantes » explique qu'elles apparaissent comme facteur cité dans près des deux tiers des entretiens.

Un double constat :

- Dans notre échantillon, ce sont majoritairement en Espagne et en France - historiquement parmi les plus catholiques - où se perçoit à la fois une réflexion structurée autour de la philanthropie, et la plus déconnectée de la religion en termes d'actions concrètes. Cela se traduit donc par des références religieuses affirmées sans pour autant limiter la philanthropie à une démarche caritative transitant par des organisations religieuses.

- L'étude souligne l'importance du prisme religieux dans la philanthropie européenne alors que la philanthropie américaine, dont le poids confessionnel est connu, adopte une vision plus proche du service public ou de la poursuite de l'intérêt général au service de la société dans son ensemble...

Ce dernier constat est cohérent avec le fait que l'État et les collectivités en Europe prennent traditionnellement en charge l'essentiel des missions de service public. D'où une vision de la philanthropie comme "supplément d'âme", plutôt que comme participant à l'organisation de la société.

3 – La philanthropie en Europe, aventure émotionnelle

Aux États-Unis les philanthropes ont le sentiment d'être acteurs de changement ; en Europe c'est l'affectif qui oriente le projet philanthropique. C'est une aventure personnelle et spirituelle souvent impulsée par un événement qui a touché une personne. L'activité philanthropique devient un moyen d'expression en tant qu'individu.

Aux États-Unis, le philanthrope, qu'il s'inscrive dans la tradition des fondateurs de la côte Est, ou qu'il se veuille innovateur, comme c'est le cas chez les nouveaux entrepreneurs de la côte Ouest, se pense comme un acteur social impliqué dans un projet collectif dont il est une figure de proue. Mais son point de départ consiste en une analyse volontairement réaliste de la situation qu'il vise à améliorer.

Le philanthrope européen pense sa propre action d'abord comme une aventure spirituelle. Cette aventure a généralement pour point de départ un type d'événement qui le touche personnellement. De fait, la philanthropie se définirait, au sens propre du terme, comme une passion avant de s'affirmer comme une action. C'est en fonction de la circonstance qui l'affecte que le philanthrope dessine son projet. D'où l'importance accordée à la médecine, à la maladie, la recherche, le soutien à un artiste...

Motivations : les 5 grandes caractéristiques de la philanthropie en Europe continentale

4 – La philanthropie en Europe ne se pense pas comme une obligation de performance

Au contraire des États-Unis, la philanthropie en Europe n'est pas construite autour de la notion de performance.

Cela se traduit quelquefois par un manque de réflexion préparatoire sur l'optimisation des dons. Les philanthropes ne cherchent pas toujours à s'investir tout au long de la chaîne des projets, du choix initial à l'évaluation finale en passant par le suivi. Cette dimension est même revendiquée comme preuve de désintéressement : « Je donne ma confiance, donc je suis désintéressé ».

Cette tendance ne s'applique pas aux philanthropes européens âgés de moins de 50 ans, ni aux entrepreneurs, qui se rapprochent plus du mode opératoire américain.

Aux États-Unis, la vision dominante de la philanthropie met l'accent sur la construction d'une organisation performante. Même si les critères de performance font l'objet d'une controverse entre les nouveaux philanthropes (parfois appelés *philanthrocapitalistes*), et les fondateurs traditionnels, l'idée prévaut qu'il faut assurer un maximum d'impact social et culturel au don. D'où l'importance accordée aux structures qui mettent en œuvre la philanthropie.

Ce qui frappe dans notre échantillon européen, c'est le caractère souvent artisanal des actions philanthropiques. Tout se passe comme si l'aventure spirituelle prévalait sur des considérations plus concrètes relatives à l'organisation et à la structuration de la philanthropie. Alors que nombre des personnes interrogées ont des responsabilités dans l'entreprise, la banque, les métiers de santé... face à la question philanthropique, ils ne suivent pas une logique méthodique de préparation de leurs actions et d'évaluation des résultats, mais adoptent souvent une approche spontanée, voire dilettante.

Comme si la notion de « sans but lucratif » ou « à vocation philanthropique » dominait largement par rapport à la notion d'organisation et de contrôle s'appliquant à des flux financiers importants.

5 – La philanthropie en Europe, une dimension intime essentielle

La philanthropie s'inscrit dans une démarche intime. La discrétion est une valeur essentielle pour ne pas altérer la pureté du désintéressement. À l'inverse, dans les pays anglo-saxons, le philanthrope se met en avant et cherche à faire connaître ses actions (y compris les montants de ses dons). En Europe continentale, on n'en parle pas : « Je ne veux pas que ça se sache ».

Certes, la philanthropie aux États-Unis et la philanthropie en Europe sont l'une et l'autre inséparables de l'affirmation de l'individu.

Mais dans le premier cas, il est clair que l'individu se donne à voir dans un rôle social et culturel qui est inséparablement lié à l'affirmation de sa réussite, démontrée par sa richesse, d'autant plus si l'individu l'a constituée. L'action philanthropique renvoie à une représentation du caractère somptuaire du don, par lequel celui qui a réussi donne à voir l'ampleur de sa richesse. D'où l'importance du nom et de la mise en spectacle du don. On n'hésite pas à afficher le montant des donations : il est fondamental que l'identité du donateur soit publicisée et qu'il y ait une mémoire du don.

Dans la philanthropie européenne, ce qui est exalté, c'est l'intimité du donateur. Les personnes interrogées insistent sur le fait qu'il s'agit d'un acte personnel qui doit garder cette dimension intime. D'où leur répugnance à rendre publique leur action. On peut souligner l'importance accordée à la discrétion considérée comme une valeur essentielle.

Un discours centré sur les valeurs

« Il faut savoir réussir sa vie, mais il faut savoir être généreux », déclare l'un des interlocuteurs. Il résume assez bien ce qui est en jeu dans l'action philanthropique. La plupart des personnes interrogées partent du constat qu'elles ont eu la chance, soit de disposer d'un héritage conséquent, soit d'avoir réussi dans leur vie professionnelle, voire les deux. Le point de départ de leur réflexion, c'est de considérer qu'il n'est pas normal de tout garder pour soi.

Un grand nombre de philanthropes interrogés fait ainsi référence aux valeurs, et à l'idée que faire de la philanthropie, c'est « faire des choses qui ont un sens » ; autrement dit donner un sens à sa vie, s'émanciper d'une vision purement matérialiste.

La conscience d'être un(e) privilégié(e) alimente le désir de se projeter vers les autres. « Il faut savoir renvoyer l'ascenseur », déclare ce chef d'entreprise qui est lui-même issu d'un milieu ouvrier, et qui rappelle que sa réussite est due au fait qu'il a pu accéder à une grande école de commerce. Dans un autre contexte, un homme d'origine africaine va orienter ses dons vers son pays natal afin de « défendre la terre des ancêtres », faisant référence à la fois aux traditions chrétiennes et locales.

Dans tous les discours des grandes fortunes rencontrées s'impose l'idée qu'il faut viser à une meilleure répartition des richesses, ou au moins améliorer la situation des moins favorisés : ces thèmes récurrents sont caractéristiques de la philanthropie-passion. Ils contrastent avec la manière dont est interprétée l'action philanthropique dans le contexte nord-américain.

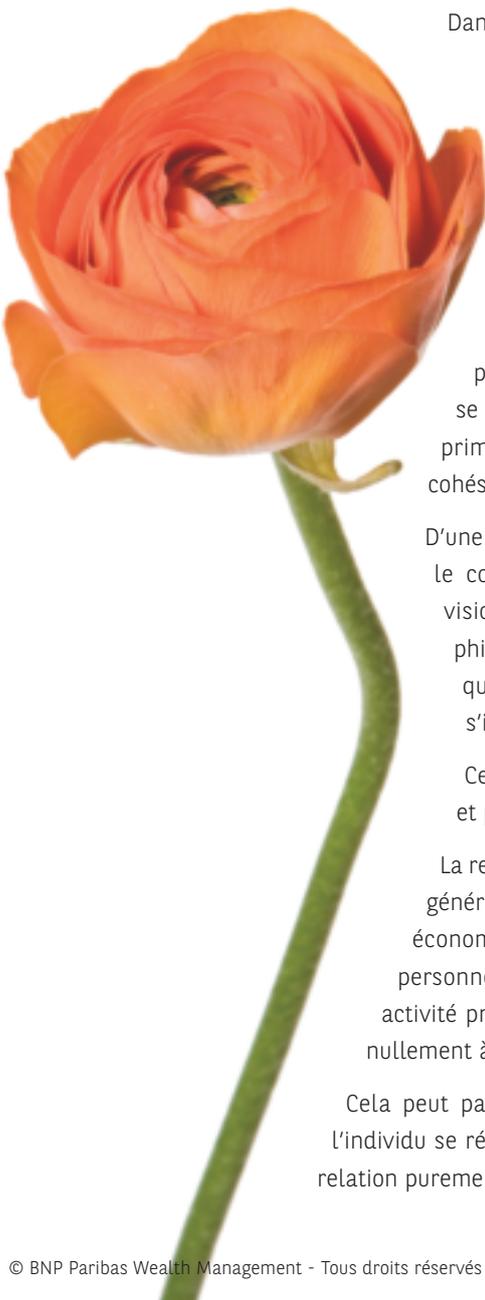
Aux États-Unis, les valeurs sont bien évidemment présentes dans le discours des philanthropes, avec l'idée récurrente qu'il faut "rendre" à la société ce qu'elle vous a généreusement offert en vous permettant d'accéder à la réussite. Mais il s'agit là d'une obligation, d'un devoir, qui cependant n'implique pas une référence à un sentiment de solidarité. Aux États-Unis, rendre, cela veut dire se donner les moyens de renforcer la cohésion sociale : la philanthropie a pour objectif primordial d'éviter que les clivages se creusent au point de menacer cette cohésion.

D'une façon paradoxale, alors que la société américaine est décrite comme individualiste, le comportement et la réflexion des grandes fortunes américaines intègrent une vision globale du monde, une recherche pragmatique de solutions au travers de la philanthropie. Cette dimension n'apparaît pas ou peu dans la philanthropie européenne qui se conçoit plus comme une expression individuelle que comme une action s'inscrivant dans un cadre collectif.

Cette philanthropie sensible contraste avec la tradition philanthropique rationaliste et pragmatique qui s'est imposée aux États-Unis.

La relation d'humanisme, voire d'*agape*, qui prévaut parmi les donateurs interrogés, est généreuse sans calcul, chargée de socialité intense, d'affects ; elle contraste avec la visée économique qui suppose une rationalité des investissements en vue des profits. Une personne peut tout à la fois s'inscrire dans cette logique économique dans son activité professionnelle, et mener de front une activité philanthropique qui ne se conforme nullement à cette logique.

Cela peut paraître paradoxal, mais en y regardant de plus près, on comprend mieux que l'individu se réalise dans le geste charitable parce que celui-ci lui permet de s'émanciper d'une relation purement instrumentale à l'Autre et au monde.



Essai de typologie comportementale des donateurs européens

Cette typologie vise à cerner des caractéristiques dominantes dans les réponses fournies sur les motivations de l'action philanthropique d'une part, sur les valeurs qui structurent la personnalité des philanthropes ou auxquelles ils font référence en premier lieu d'autre part, et, enfin sur la façon dont les actions sont menées.

S'agissant des caractéristiques identifiées, elles peuvent être retrouvées à des degrés divers chez un même individu.

■ Le Croyant

Être croyant implique le respect d'un ensemble de principes - du don de soi à une reconnaissance dans l'autre d'un individu fait à l'image de Dieu - ayant des conséquences :

- sur le comportement philanthropique (allant du caritatif à la philanthropie structurée)
- sur le spectre des bénéficiaires
- sur la façon de mener l'action philanthropique elle-même.

Au-delà de l'engagement financier (dont le montant ne se décide pas en fonction de la fortune), il y a souvent un engagement bénévole lourd parfois auprès de publics « difficiles » (personnes en fin de vie, enfants des bidonvilles, prostitués, sans domicile fixe).

La référence à la religion, à ses valeurs notamment pour les non pratiquants, arrive presque immédiatement comme explication à l'action philanthropique.

■ L'Humaniste

L'humaniste partage avec le croyant un socle très solide et élaboré de valeurs auxquelles il fait immédiatement référence. Ces valeurs sont la dignité humaine, le droit de tous à mener une vie hors de la pauvreté et de la maladie, avoir accès à la nourriture, à une couverture sanitaire, à la possibilité de gagner sa vie, et à s'exprimer librement. Ces valeurs sont fondamentales pour l'équilibre d'une société dont le philanthrope se sent partie intégrante, et qu'il souhaite améliorer car il en ressent profondément les défauts. Dès lors, mener des actions philanthropiques quand on en a les moyens, sur les problématiques évoquées, est un devoir moral.



Essai de typologie comportementale des donateurs européens

La possession d'une fortune est vécue comme génératrice de devoirs :

- l'implication ne dépend pas d'un seuil de fortune défini (elle intervient assez vite quel que soit le patrimoine possédé par la personne interrogée), car la notion d'équité et de partage est forte,
- l'inquiétude sur la fracture sociale et une réflexion sur la façon de contribuer à la réduire à son niveau sont des caractéristiques du philanthrope humaniste,
- le respect de l'être humain, la société conçue comme un tout et la lutte contre les exclusions sont autant de motifs à l'engagement philanthropique.

Une catégorie minoritaire mais au discours très structuré et à l'engagement philanthropique très important se détache au sein des « philanthropes humanistes » : « l'activiste ». Ce type de philanthrope se caractérise par un engagement fort depuis ses années étudiantes dans des mouvements politiques, syndicaux ou associatifs lui permettant d'exprimer une indignation par rapport aux inégalités ou problèmes majeurs (faim dans le monde, accès à l'eau, droits de l'homme). La fortune, quelle que soit son origine, vient alors prolonger cet engagement pour l'amplifier, lui donner des moyens supplémentaires (lobbying ou communication par exemple). Ce type de philanthrope consacre des montants importants de sa fortune à son engagement (souvent tout ce qui n'est pas bloqué par la loi successorale). Les thèmes abordés sont alors les droits de l'homme, le développement durable (dans une optique de bio-diversité, de développement harmonieux) et les ravages de la mondialisation (travail forcé, OGM...). Enfin, ces philanthropes, très discrets quant à leur fortune dans les milieux dans lesquels ils évoluent, consacrent aux causes qu'ils soutiennent un temps et des moyens importants (souvent de manière anonyme ou par le biais d'une fondation qui ne porte pas leur nom).

■ L'Héritier

« L'héritier » se caractérise par une fortune accumulée sur plusieurs générations. Cela ne l'empêche pas de se constituer par lui-même une fortune en créant sa propre entreprise. Mais ce qui le caractérise en terme de philanthropie est un environnement familial où, à partir de la 2^e ou 3^e génération, il devient naturel d'être philanthrope en raison :

- de l'aboutissement d'un processus d'accumulation (exemple : don de collection aux musées),
- de l'acceptation de son statut social,
- de la perpétuation de la tradition familiale (gestion ou implication dans les outils philanthropiques familiaux),
- du dépassement d'un certain seuil de richesse qui semble alors établie de manière pérenne.

■ Le Passionné

La philanthropie est un moyen d'assouvir une passion qui existait depuis longtemps (« toute notre vie nous avons eu ce projet de fondation mais il a d'abord fallu se constituer une fortune pour le mener à bien ») ou qui s'est révélé dans un sens quasi mystique (« j'ai su que c'était ce qu'il fallait que je fasse »). Le philanthrope vit alors dans un univers structuré par son engagement philanthropique : finances, contacts, calendrier...

Cette passion, généralement mono-domaine, peut être pour un secteur philanthropique (art contemporain, lutte contre les exclusions), pour une association ou projets particuliers, mais aussi pour un porteur de projet (charisme, entente...).

Essai de typologie comportementale des donateurs européens

■ Le Venture Philanthropist

Même s'ils ne représentent que quelques cas dans notre échantillon, ce type de profil se distingue de manière suffisamment marquée pour que nous en établissions une catégorie à part.

Sensibilisé à une problématique philanthropique souvent au travers d'un cercle professionnel (gestion de fonds, private equity, avocats fiscalistes), *le venture philanthropist* envisage son action comme un « investissement » philanthropique (même s'il est non lucratif) qui suit un déroulement planifié : choix d'une problématique → identification du problème → identification des acteurs → approche proactive → mise en place d'une organisation, d'une stratégie et d'un investissement ainsi que d'une méthode d'accompagnement, d'évaluation et d'adaptation → prévision d'une stratégie de sortie.

Le venture philanthropist :

- est raisonnable et raisonné dans son approche,
- est sûr de lui et de sa méthode en raison de ses succès professionnels et d'une fortune constituée rapidement et rarement héritée,
- voit l'utilité des réseaux professionnels et philanthropiques sur lesquels il s'appuie,
- intervient sur des domaines conceptuellement proches de l'entreprise (microfinance, entrepreneuriat social, entreprises d'insertion...).

■ L'Entrepreneur et/ou le self made man

Ayant monté son entreprise, acquis une fortune importante au terme d'une vie professionnelle consacrée à un projet unique, l'entrepreneur ou celui qui a progressé pour atteindre les plus hauts niveaux de l'entreprise exprime au moment de sa retraite ou de la revente de l'entreprise une volonté forte de « rendre à la société » les avantages dont il a pu bénéficier et qui s'inscrivent dans un triptyque « chance + volonté + travail ».

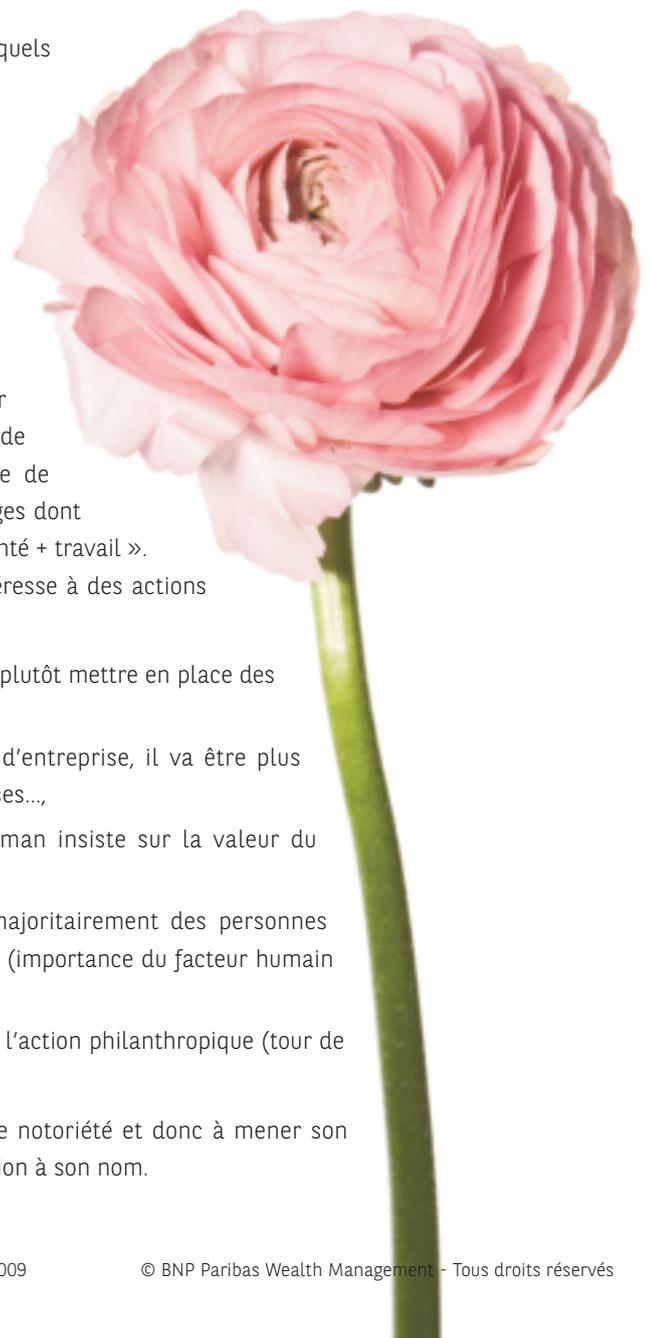
Selon son histoire personnelle, l'entrepreneur/self made man s'intéresse à des actions philanthropiques particulières :

- s'il a bénéficié de l'ascenseur social à la française (bourses...), il va plutôt mettre en place des bourses ou des aides à l'éducation,
- s'il a créé sa fortune au sein de l'entreprise ou par la création d'entreprise, il va être plus sensible aux thèmes d'intégration sociale ou de création d'entreprises...

Quel que soit le domaine choisi, l'entrepreneur ou le self made man insiste sur la valeur du travail, de la volonté, de l'éducation et du mérite :

- cela implique une sélection forte de bénéficiaires, qui seront majoritairement des personnes physiques, et la mise en place d'un accompagnement personnalisé (importance du facteur humain dans l'aide),
- c'est l'un des rares cas où l'on retrouve une approche collective de l'action philanthropique (tour de table d'amis entrepreneurs).

Enfin, ce type de philanthropes n'est pas insensible à une certaine notoriété et donc à mener son action philanthropique de manière visible ou au travers d'une fondation à son nom.



Essai de typologie comportementale des donateurs européens

Par rapport aux États-Unis, deux catégories sont absentes. En effet, aucun philanthrope rencontré ne s'en réclame expressément ou ne laisse transparaître ce type de motivations au travers de son discours ou valeurs de référence :

- le Mondain : Aux États-Unis, la philanthropie est un élément clé de la vie sociale des grandes fortunes. Il est important d'être membre du conseil d'administration de telle ou telle institution culturelle, d'avoir fait un don à son université d'origine, de cotiser régulièrement à tel centre de recherches médicales... La participation à la vie mondaine qui s'organise autour de la philanthropie, les stratégies d'appartenance qui en découlent sont une affirmation du statut social et du niveau de fortune.
- le « Réseuteur » : Là encore, l'appartenance à certains cercles philanthropiques ou institutions sans but lucratif est une façon de se constituer des réseaux sociaux qui pourront être exploités professionnellement. Il s'agit là d'une approche utilitariste de la philanthropie.

L'absence de ces deux catégories parmi les philanthropes européens peut s'expliquer de la façon suivante : dans le cas américain on est dans une affirmation forte d'un statut social ou d'un patrimoine en contradiction avec la revendication d'une discrétion des actions. La mondanité, qui, bien sûr, existe dans le fonctionnement de la philanthropie européenne (prestige des conseils d'administration, dîners de gala...) est perçue par les philanthropes interrogés et engagés comme une conséquence, un passage obligé plutôt que comme un objectif.

Par ailleurs, la notion de réseautage est perçue comme un effet de levier aux États-Unis, que ce soit au profit des causes philanthropiques (mise en commun de compétences et de financement au sein de la *Venture philanthropy*) ou du philanthrope lui-même (accéder à des réseaux par la philanthropie auxquels il n'aurait pas accès professionnellement ou socialement). Les quelques rares cas européens de *venture philanthropists* interrogés soulignent que la notion de réseau :

- est conçue a minima (cercle proche, voire amical, et non comme un réseau pensé),
- correspond paradoxalement à une mentalité individualiste (les avantages éventuels d'une philanthropie collective s'effacent devant le souhait de mener son propre projet et à sa manière).

Conclusion

Cette étude qualitative menée auprès de philanthropes belges, espagnols, français et italiens, permet de faire apparaître des différences majeures avec les comportements et les motivations des philanthropes nord-américains.

Projet individuel participant à une vision collective de la société, la philanthropie américaine est notamment l'affirmation publique d'une réussite sociale, avec la volonté -voire le devoir- de rendre à la société dans le cadre d'une démarche pragmatique et efficace. Dans les pays européens étudiés, la philanthropie personnelle est indissociable de l'environnement familial de l'individu et notamment des valeurs qui ont structuré son univers.

Démarche spontanée, la philanthropie européenne est un engagement individuel qui relève de l'intime, de la passion. Conçue comme une aventure spirituelle plus que comme une entreprise rationnelle, la démarche du philanthrope est l'expression d'une aventure individuelle motivée par des facteurs personnels. De fait, la philanthropie européenne n'est pas toujours structurée dans son approche des projets, privilégiant une expression individuelle des philanthropes plutôt qu'une organisation au service d'un projet d'intérêt général.

L'une des autres caractéristiques des philanthropes européens est de ne pas chercher à se mettre en valeur, et de privilégier la discrétion. Toute forme de personnalisation trop poussée leur apparaît au premier abord comme une transgression par rapport aux valeurs dont ils se réclament.

Y a-t-il dans la philanthropie européenne aujourd'hui une perspective de changement, une ouverture vers d'autres pratiques ?

Il existe visiblement chez certains de nos interlocuteurs un intérêt pour un type de philanthropie plus entrepreneuriale et soucieuse de performances concrètes.

De même, l'idée de penser la philanthropie dans la perspective d'une amélioration de la société est présente chez deux types de donateurs : ceux qui se prévalent d'avoir été "engagés" à un moment de leur vie et ceux qui sont soucieux d'efficacité, au nom d'une logique économique axée sur la performance.

Chez les uns et les autres, on trouve la même préoccupation d'une reformulation du projet philanthropique aussi bien en termes d'organisation que de contenus.

L'échange d'expérience et la constitution de réseau semblent les étapes futures les plus vraisemblables dans la perspective d'une reconfiguration de la philanthropie européenne.





BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT