



La philanthropie à la française

L'engagement au service du progrès social

Une étude de l'Observatoire de la Fondation de France

L'Observatoire de la Fondation de France tient à remercier les 18 philanthropes qui, en partageant leurs parcours, leurs questionnements, leurs engagements, lui ont accordé leur confiance et donné de leur temps.

L'Observatoire de la Fondation de France remercie également son partenaire Mediaprism, qui a bien voulu réaliser gracieusement un sondage d'opinion sur la philanthropie auprès de la population française, dont les résultats sont diffusés dans le présent document.



Données économiques sur les fondations : qui sont les philanthropes ?

Co-propriété des données Centre Français des Fonds et Fondations et Observatoire de la Fondation de France.

Généralisations de philanthropes, étude qualitative sur les philanthropes :

Entretiens menés par :

Sabine Rozier, maître de conférences en science politique. Université de Paris-Dauphine. IRISSO-CNRS

Odile de Laurens, responsable de l'Observatoire de la Fondation de France

Valérie Daher, directrice du Développement de la Fondation de France

Synthèse, rédaction : Sabine Rozier et Odile de Laurens

Sommaire

Avant-propos	7
I. Photographies de la philanthropie française	9
Un contexte historique peu propice	9
Les Français et les philanthropes aujourd’hui	11
Qui sont les philanthropes ?	12
Nombre et poids économique.....	12
Caractéristiques sociologiques	12
Situations patrimoniales.....	13
Les générations de philanthropes	14
II. Registres, motivations, parcours de 18 philanthropes français	17
Patrimoine, valeurs, chocs biographiques	18
Au-delà du patrimoine.....	18
Contrepoids au patrimoine : des références et des valeurs.....	21
Des trajectoires intimes.....	22
Des citoyens responsables.....	24
Des entrepreneurs de la solidarité	26
Un investissement personnel	26
Être philanthrope : pour quoi ?	27
Conclusion	31
Personnes rencontrées dans le cadre de cette étude	32
III. Portraits	33
François Lemarchand, entrepreneur, écologiste et philanthrope.....	33
Jean Goubin, <i>self made man</i> et philanthrope	36
Annexes	39

Avant-propos

Active, impliquée, en croissance, la philanthropie française est de tous temps discrète et silencieuse. Ainsi, lorsqu'à l'été 2010, les Américains Gates et Buffet lancent leur Giving Pledge, les médias français ont bien du mal à donner à la philanthropie hexagonale son visage, son poids, son orientation.

Elle apparaît, à tort, comme une grande absente. En toute première ligne sur le front de la générosité privée depuis plus de 40 ans, la Fondation de France a été témoin de l'émergence puis de la multiplication de la philanthropie privée. Qui sont ces philanthropes ? D'où vient leur patrimoine ? Pourquoi s'engagent-ils ? Comment incarner ces personnages si discrets et si peu médiatisés ? D'après l'analyse de bases de données et d'entretiens approfondis auprès de 18 des plus généreux philanthropes français, l'Observatoire de la Fondation de France tente de répondre à ces questions et de dégager le portrait inédit de la nouvelle philanthropie française.

Qui sont les philanthropes ?

Des philanthropes – peut-être nombreux – font en direct des donations importantes à des œuvres d'intérêt général, mais nous ne disposons d'aucun outil pour les identifier.

Ainsi au plan quantitatif, nous nous arrêtons dans ce travail à la part identifiable de la philanthropie : celle incarnée par une fondation de financement.

Ainsi, sur les 660 philanthropes estimés¹ aujourd'hui en France, la part d'héritiers de grandes fortunes est minoritaire; l'image du philanthrope issue des plus anciennes dynasties entrepreneuriales ou aristocratiques s'estompe, la photo de famille rassemble aujourd'hui essentiellement des entrepreneurs ou des cadres supérieurs de plus en plus jeunes qui ont construit eux-mêmes leur patrimoine.

Mus par des convictions personnelles fortes, ils choisissent de partager leur fortune avec la société plutôt que de la léguer en intégralité à leurs enfants. Ce choix se fait en échange d'une « contrepartie » capitale : celle de l'efficacité de leurs actions pour changer le monde.

¹ Voir annexe.

² Source : estimation 2011 d'après l'enquête nationale auprès des fondateurs de l'Observatoire de la Fondation de France et du Centre Français des Fondations, 2009.

Il ne s'agit pas pour eux d'un souci financier de retour sur investissement, mais d'un enjeu de sens. « A quoi je sers ? », « à quoi sert l'argent dans le monde ? » sont leurs questions cardinales.

Ils investissent donc leur temps, leurs compétences, leur éthique, leurs réseaux, leur capacité d'innovation pour tenter d'y répondre. La plupart se détourne des grands organismes humanitaires pour contacter eux-mêmes le terrain, les petits projets, les bénéficiaires – quitte à inventer de nouveaux modèles.

Quelle est l'influence de cette nouvelle philanthropie française ?

Au sein des fondations françaises, les 2,7 milliards d'euros capitalisés par les seules fondations personnelles ou familiales, et les 165 millions qu'elles reversent chaque année² constituent donc la base d'une force vive considérable au profit de l'intérêt général. Selon un sondage réalisé pour cette étude par Mediaprism en septembre 2012 auprès de 1200 personnes, à 73%, les Français pensent du bien des philanthropes et à 80% ils souhaitent qu'il y en ait plus.

Prendre acte d'une telle émergence pose la question de la définition et de la prise en charge de l'intérêt général. Qui le définit, qui l'oriente, sur quelle expérience, à quelles conditions ? Où trouver pour ces philanthropes engagés les interlocuteurs dont ils ont besoin pour s'interroger sur leurs pratiques ?

Assumer la légitimité d'une action privée, l'encourager en conservant les mesures fiscales significatives est nécessaire en France pour aider au renforcement de cette nouvelle force. La contrepartie d'un tel encouragement est la nécessaire poursuite des réflexions communes menées depuis bon nombre d'années, sur les pratiques, les modes de gouvernance et les cadres déontologiques.

Francis Charhon
Directeur général
Fondation de France

² Source : estimation 2011 d'après l'enquête nationale auprès des fondateurs de l'Observatoire de la Fondation de France et du Centre Français des Fondations, 2009.

I. Photographies de la philanthropie française

Un contexte historique peu propice

La société française n'est que depuis peu sensibilisée à la question de la philanthropie. En effet, l'abandon par des personnes privées de sommes conséquentes au profit du bien commun – qu'il prenne ou non la forme de fondation – n'a que très récemment acquis ses premières lettres de noblesse.

L'importante communication déployée au début des années 2000 autour de deux philanthropes américains hors du commun, Bill Gates et Warren Buffet, a marqué un changement dans les représentations. Les sommes engagées par ces deux hommes ont eu raison d'un désintérêt ancré de longue date, faisant exister une force de dimension internationale qui associe intention solidaire, puissance des moyens financiers et autonomie de gestion.

Dans le même temps en France, le ministère de la Culture, à l'instigation de Monsieur Jean-Jacques Aillagon, se lance dans une mission de déploiement et de reconnaissance du mécénat privé.

La loi 1^{er} août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations, augmente les incitations fiscales aux dons (le taux pour les particuliers passe à 66% du montant du don et le plafond limitant les dons effectivement déduits est relevé de 10% à 20% du revenu imposable).

Ces mesures ont été suivies de la loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat du 1^{er} août 2007 instaurant la possibilité de réduire le montant de l'impôt de solidarité sur la fortune, à concurrence de 75% du montant des dons effectués à un certain nombre d'organisations dont les fondations reconnues d'utilité publiques. Enfin, un nouveau dispositif à visée philanthropique très libéral a été créé la même année (le fonds de dotation).

Ces dispositions, associées à un encouragement considérable accordé au mécénat des entreprises, ont de toute évidence eu deux effets concomitants : pour les philanthropes engagés,

elles constituent un encouragement à augmenter les sommes qu'ils engagent ; pour les philanthropes potentiels, ils forment une sorte de visa officiel, une légitimation publique de l'acte philanthropique.

Si une nouvelle ère est peut-être en train de naître, elle sera de toute évidence en rupture par rapport à des siècles d'histoire.

Le don : un acte compliqué

Dans les représentations françaises, l'acte de don est un acte compliqué. Eminemment valorisé, il subit les effets pervers d'une très forte idéalisation : pour être digne de porter son nom, il doit être totalement dégagé de contreparties.

Cette mise en conflit de l'homme entre ses mobiles intérieurs et son action généreuse est intensifiée en France par la relation épineuse que le monde chrétien entretient avec l'argent. *« Il y a des âmes sales, pétries de boue et d'ordure, éprises du gain et de l'intérêt. (...) De telles gens ne sont ni parents, ni amis, ni citoyens, ni chrétiens, ni peut-être des hommes : ils ont de l'argent »* écrit La Bruyère.

Il y a en effet une hostilité toute française vouée à la richesse, à la bourgeoisie, qui par son sens de l'accumulation, de la préservation s'oppose au modèle initial de grandeur, l'aristocrate, lequel est – à l'origine du moins – censé payer sa noblesse par le sacrifice de son sang.

Ce contexte complique l'exercice de la philanthropie en France, notamment en rendant très difficile toute communication à son sujet (la notoriété comptant au rang des contreparties les plus condamnables), il n'empêche toutefois pas son existence.

Limitation au nom d'une idéologie : laïcisation et intérêt général

La philanthropie se développe en effet dans la France de l'Ancien Régime, notamment dans

l'enceinte de l'Eglise. Rapidement cependant, un mouvement de laïcisation de la charité se met en place. Il démarre dès 1543-1544 avec la création du Bureau des Pauvres, et la destitution du clergé de son rôle de tutelle administrative sur les œuvres de charité.

Encore mal vues au XVIII^e siècle, (elles «*accaparent les richesses, encouragent la paresse, ont la prétention à la perpétuité*», selon Turgot), les fondations sont de fait anéanties, entre 1789 et 1793, par une série de mesures inspirées par Mirabeau. La loi Le Chapelier de 1791 provoque la dissolution de toutes les communautés et congrégations afin que, selon les termes de son instigateur, il n'y ait plus alors, face-à-face, que «*l'intérêt particulier et l'intérêt général*» selon les principes de la solidarité républicaine.

Il faudra attendre l'Empire pour que le principe des fondations (communautés et biens de mainmorte) soit rétabli, mais seulement sur l'autorisation du Conseil d'Etat validant leur but d'intérêt général. C'est ainsi que se créent l'Institut Pasteur (1887), la Fondation Thiers (1893).

L'Etat providence français et la générosité démocratique

L'histoire française du vingtième siècle est jalonnée d'événements majeurs conduisant à l'organisation de la prise en charge collective du bien social par l'intermédiaire de l'impôt. L'organisation politique – au sens non politicien du terme – repose donc a priori en France sur la prise en charge collective de la solidarité nationale.

Le développement d'une générosité anonyme et «*de masse*», soutenue à partir des années 70 par

le développement des mass media et l'utilisation du marketing direct, a parfaitement convenu à cette conception française d'un don démocratique, anonyme, complémentaire à l'action publique, sans contribuer à légitimer une philanthropie privée autonome, visible et puissante.

Alors qu'aux Etats-Unis, l'injonction à la philanthropie privée des plus riches imprègne les relations sociales, les discours politiques et les représentations, elle est longtemps demeurée la grande absente de la société française.

La crise de l'Etat providence, le plafonnement des dons des ménages français, la difficile rentabilité des campagnes d'appels aux dons ont progressivement fait changer les regards.

On est toutefois en droit de se demander comment les philanthropes ont décidé de s'engager pour le progrès social à travers une fondation dans un contexte de longue date si peu favorable, et si l'opinion des Français est prête à accueillir favorablement de tels acteurs.

L'étude qualitative (en page 15) est là pour tenter de décrypter d'où vient l'initiative des philanthropes, dans quel contexte elle s'inscrit et pourquoi ils en sont venus à consacrer au progrès social une part significative de leurs revenus ou de leur fortune.

Quant à l'opinion que s'en font les Français, le sondage qui suit révèle l'impact considérable qu'ont eu Bill Gates et Warren Buffet dans les représentations. Leurs efforts de communication ont visiblement contribué à diffuser l'image de donateurs sincères, en quête de sens plus que d'image, désireux d'obtenir un impact... Le terrain semble donc mûr pour faire connaître ceux des Français qui agissent avec autant d'implication et de sincérité, mais en silence.

Les Français et les philanthropes aujourd'hui

Une étude Mediaprism pour l'Observatoire de la Fondation de France

9 Français sur 10 veulent en savoir plus

L'immense majorité des répondants estime qu'il faut parler des philanthropes et en parler davantage qu'on ne le fait aujourd'hui (90%).

Dans le portrait type du philanthrope, les répondants l'imaginent davantage méconnu du grand public que connu.

Selon eux, ce n'est pas le montant de leur don ou la provenance de leur richesse qu'il faut mettre en lumière. Ce qui les intéresse, c'est avant tout leur démarche – que font-ils et pourquoi le font-ils – puis l'homme (ou la femme) : son profil, son parcours... En somme, de quoi faire naître des vocations.

Une opinion favorable

De manière générale, la plupart des répondants (73%) ont une **bonne opinion** des philanthropes français. Les autres n'ont pas vraiment d'opinion. Une très petite minorité (7%) en a une mauvaise opinion.

Ils pensent majoritairement (67%) que la démarche des philanthropes est sincère et entièrement tournée vers les autres.

Pour les répondants, les motivations principales à devenir philanthrope sont avant tout morales : défendre sincèrement une cause qui leur tient à cœur (82%), faire le bien (70%). De plus, cet investissement dans la philanthropie donnerait un sens à leur vie (68%).

70% pensent que le fait de payer moins d'impôts est une motivation inexistante ou secondaire pour les philanthropes.

Les motivations « intéressées » comme « faire parler d'eux » ou « se constituer un réseau de relations » sont jugées totalement secondaires voire inexistantes par nos répondants.

Les philanthropes sont « un exemple » pour les répondants (71%).

D'ailleurs s'ils avaient une grande fortune, ils aimeraient eux-mêmes devenir philanthrope (88%) et en seraient fiers (80%).

Pas assez de philanthropes en France

81% des Français interrogés estiment qu'il y a, en France, beaucoup de besoins que l'Etat et les collectivités ne prennent pas en charge. Ce résultat explique que plus de 8 répondants sur 10 estiment que les philanthropes français ne sont pas assez nombreux et qu'il est important qu'il y en ait de plus en plus.

Le philanthrope français est sans visage

83% des Français interrogés savent qu'il existe des personnes riches qui donnent une partie importante de leur fortune pour soutenir des causes d'intérêt général, **69% savent qu'il en existe en France.**

La plupart imagine qu'il y en a moins **d'une centaine** et la moitié **moins de 50.**

Toutefois, leur connaissance de la philanthropie française est désincarnée puisque si **1/3 d'entre eux peuvent citer des noms de philanthropes, ils citent essentiellement ceux de Bill Gates et Warren Buffet ; aucune figure française n'émerge.**

L'empreinte de Bill Gates dans les représentations

Pour la majorité des répondants, un philanthrope est le plus souvent un homme de nationalité américaine. Ils l'imaginent âgé de 45 à 64 ans et père de famille. Pour eux, dans la majorité des cas, il a construit lui-même sa propre fortune et la cause qu'il soutient est avant tout l'aide aux personnes les plus démunies, puis la recherche médicale et la santé. La majorité des répondants perçoivent les philanthropes comme des personnes ayant reçu une éducation avec de vraies valeurs (pas forcément valeurs religieuses). Ils les imaginent ayant vécu des épreuves qui leur ont fait changer de regard sur la vie.

Qui sont les philanthropes ?

Nombre et poids économique

Le nombre total de **fonds et fondations de financement** qui ont été **créés par des personnes de leur vivant** (et non par legs) est estimé à **467 aujourd'hui en France**³.

50% ont vu le jour entre 1975 et 1999, soit en 25 années. 40% ont vu le jour depuis l'an 2000, soit en douze années seulement.

Le mouvement est donc en très nette accélération. Les fondateurs de ces fondations **vivants** aujourd'hui sont estimés à environ **660 personnes**. Leur nombre est supérieur au nombre de fonds et fondations, puisqu'ils sont souvent plusieurs à s'associer pour en créer : frère et sœur, mari et femme, parents et enfants, amis (on observe une moyenne de 1,7 personne par fondation de ce type).

En 2011, l'estimation pour la France des actifs cumulés au profit de **fondations de financement**, et constitués de dons de personnes physiques, est de **2,7 milliards d'euros**.

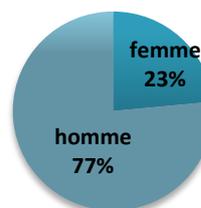
Ces capitaux placés, en biens immobiliers ou mobiliers, mais également abondés de versements réguliers de leurs fondateurs, ont permis de financer des projets d'intérêt général pour un montant estimé à **165 millions d'euros** cette même année.

Caractéristiques sociologiques

L'Observatoire de la Fondation de France a rassemblé quelques éléments biographiques clés sur 261⁴ philanthropes ayant été à l'initiative, seuls ou non, de leur vivant, d'une fondation de financement.

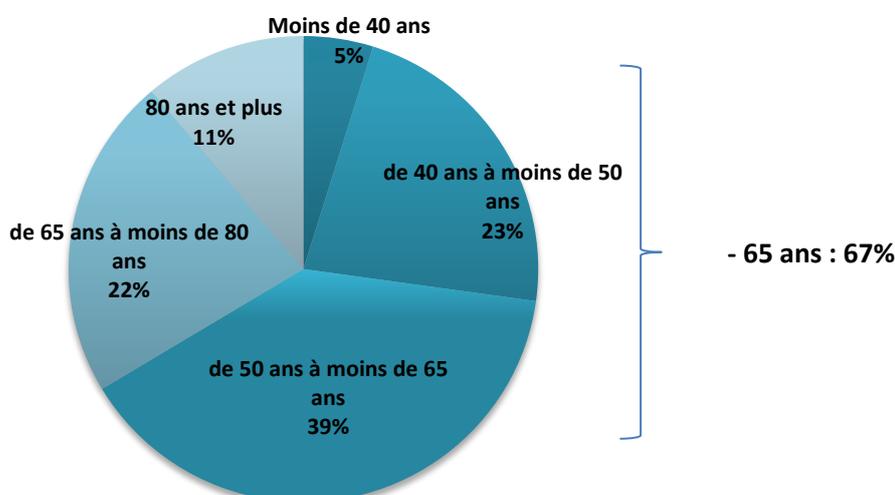
127 ont créé leur fondation entre 1975 et l'année 2000, ils ont, pour certains, aujourd'hui disparu. 133 ont créé leur fondation dans les années 2000.

Genre des philanthropes ayant créé une fondation de financement après 2000



Les philanthropes créateurs de fondations des années 2000 sont des hommes pour 77% d'entre eux, proportion en hausse par rapport aux années 1975-2000 (66%).

Âge des philanthropes ayant créé une fondation de financement après 2000



³ Hors Institut de France. Source : Observatoire de la Fondation de France et Centre Français des Fonds et Fondations. Méthodologie en annexe.

⁴Voir détails en annexe.

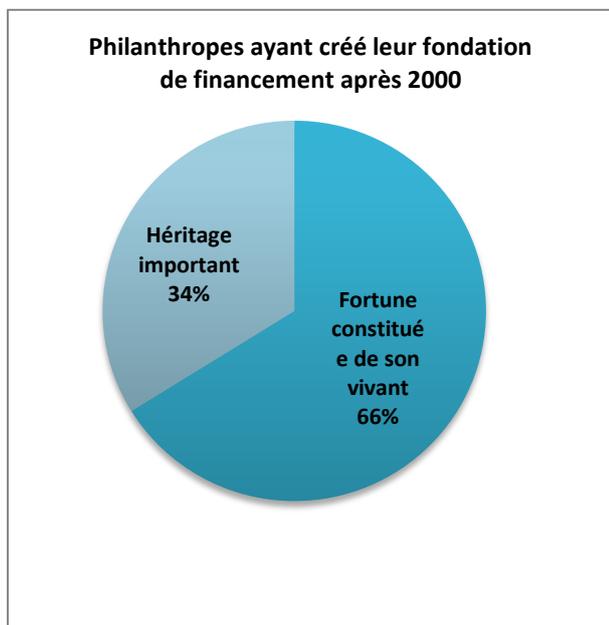
L'immense majorité (67%) ont initié leur fondation alors qu'ils étaient encore actifs professionnellement, en tout cas avant l'âge de 65 ans, dont 28% avant l'âge de 50 ans – chiffre en nette hausse par rapport à la période précédente (10%). La population des philanthropes rajeunit donc considérablement.

Situations patrimoniales

Origine du patrimoine au moment de la création de la fondation

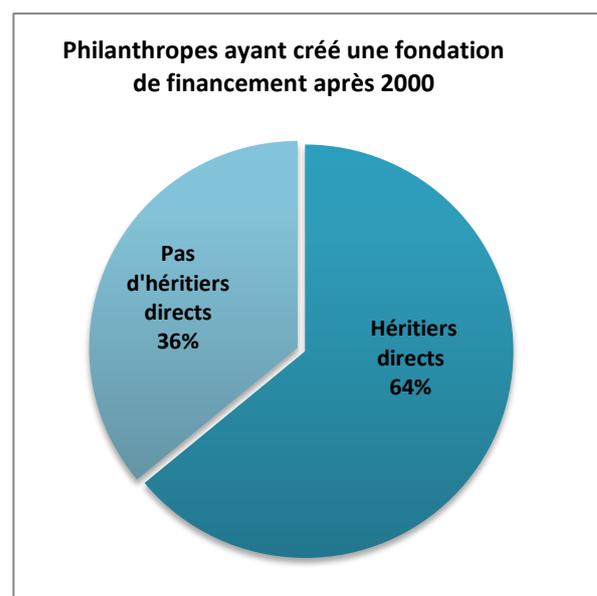
Sont désignés comme héritiers dans ce graphique les personnes qui ont reçu de leurs parents ou famille un patrimoine consistant ; ils ont pu par la suite utiliser leurs propres compétences ou leurs talents personnels pour le déployer.

Les héritiers ne sont pas majoritaires dans l'ensemble des philanthropes les plus récents (les informations relatives à la situation patrimoniale des philanthropes antérieurs ne sont pas assez complètes pour être utilisées), ils ne représentent que 34% de l'ensemble de l'échantillon de cette enquête.



Présence ou non d'héritiers

Il est couramment entendu que l'absence d'héritiers directs pousse des personnes d'un certain âge à créer une fondation, soit dans la perspective d'une inscription dans une autre forme de pérennité, soit dans le désir de transmettre autrement ce qui n'a pas été transmis par la voie du sang. Il est clair également que le droit français, orienté vers la protection des héritiers, constitue un frein au déploiement d'une puissante philanthropie, empêchant les personnes fortunées de disposer librement du patrimoine qu'elles possèdent. Ces deux arguments sont toutefois légèrement tempérés par les données de cette enquête : la part des philanthropes récents⁵ ayant des héritiers directs est en effet majoritaire, même si celle de personnes sans héritier excède fort probablement la moyenne nationale.



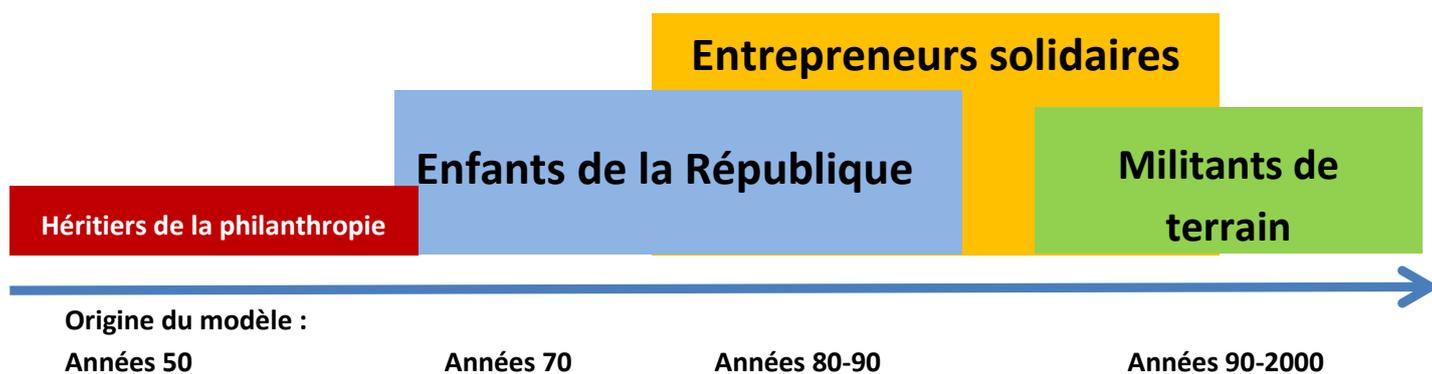
⁵ Données disponibles sur cette période uniquement.

Les générations de philanthropes

La typologie qui suit vise à présenter en sous-groupes homogènes les philanthropes. Elle dérive de l'analyse des entretiens menés auprès de 18 philanthropes lors de la phase qualitative de cette étude.

Si ces quatre types se sont imposés au fil des entretiens, il est évident que certains philanthropes correspondent à plusieurs des types proposés.

Il s'agit ici d'une représentation simplifiée de parcours humains souvent plus riches et plus mêlés.



Les héritiers de la philanthropie

Minoritaires mais très caractérisés, les héritiers des dynasties philanthropiques ont reçu le don en héritage, avec le patrimoine familial. Les membres de ce petit sous-groupe ont toutes les caractéristiques de la très haute bourgeoisie.

La philanthropie leur a été transmise par leurs parents ou grands-parents, comme un héritage qu'il leur faudra honorer, respecter et transmettre à leur tour. La tâche n'est pas aisée, car ils prennent le relais de personnalités emblématiques, dont le charisme compte parmi les mythes fondateurs des dynasties elles-mêmes.

Leur devise : « *donner est un devoir* »

Leurs références : leurs parents, leurs grands-parents...

Les enfants de la République

Les enfants de la République sont profondément marqués dans leur vie par l'esprit de solidarité républicaine, qui a joué pour eux un rôle de tuteur. Ils comptent parmi les plus éprouvés des philanthropes rencontrés : émigration, perte d'un père très jeune, perte d'un enfant, absence d'enfants, enfance très modeste. Par leurs parcours d'excellence (Polytechnique, ENA, doctorat universitaire..) ils font honneur au principe de l'élévation sociale par l'éducation. Conscients de l'enjeu de la répartition obligatoire des richesses, porteurs d'un sens profond du collectif, ils ont toutefois une vision dégrisée de l'efficacité de l'action publique.

Leur devise : « un même monde pour tous »

Leurs références : les bénévoles anonymes engagés sur le terrain, Mendès France...

Les entrepreneurs solidaires

Les entrepreneurs solidaires ont tous constitué leur richesse eux-mêmes. L'initiative, la prise de risque, l'envie d'innover caractérise donc les parcours professionnels de ces sexagénaires. Généralement imprégnés d'idéaux libéraux, ils tirent leur fibre philanthropique de leur personnalité – empathie manifestée dès l'enfance, sensibilité instinctive à l'environnement – ou de chocs biographiques forts. L'espace philanthropique est pour eux un espace d'innovation, de liberté, d'expérimentation et essentiellement de rencontres humaines. Hommes de l'entreprise, ils intègrent leurs méthodologies d'entrepreneurs au fonctionnement de la fondation et à l'aide qu'ils apportent aux projets soutenus.

Leur devise : « investir pour un monde meilleur »

Leurs références : Pasteur, Warren Buffet, Bill Gates...

Les militants de terrain

Les militants de terrain constituent un groupe très homogène par l'âge. Il rassemble presque tous les plus jeunes philanthropes rencontrés : 32 ans, 35 ans, 48 ans, 45 ans... Ils sont en revanche d'origines sociales diverses. Ils partagent une proximité de longue date avec le monde caritatif. Ils ont saisi jeunes les opportunités de sensibilisation mises à la disposition de leur génération : année ou cours de spécialisation, stages, mission solidaire junior-entreprise... Ils ont eu une expérience professionnelle dans l'univers de la solidarité internationale ou nationale ; sur le terrain, ils ont contribué à l'organisation de missions coopératives ou humanitaires. Dans leur cas donc l'engagement précède la fondation, c'est l'accession à la fortune (par héritage ou non) qui va occasionner sa création. Leur action passe volontiers par la recherche de nouveaux modèles et éventuellement la construction de nouveaux systèmes.

Leur devise : « changer le monde »

Leurs références : Bernard Kouchner, Pierre Rabhi...

II. Registres, motivations, parcours de 18 philanthropes français

Introduction

Cette étude vise à rendre compte des logiques qui conduisent des individus à décider d'affecter une partie de leur patrimoine à la création d'une fondation (ou d'une structure similaire), des conditions concrètes dans lesquelles ils exercent leur activité et des gratifications éventuelles que leur procure cette activité. Elle entend aussi rendre compte des raisons qu'avancent ces individus pour expliquer leur engagement. Les logiques de l'engagement philanthropique – que ce soit sous la forme de dons importants ou sous la forme de création de fondations – ont déjà été largement explorées dans la littérature scientifique, notamment américaine. Parmi les variables repérées par les chercheurs, la croyance et la pratique religieuse, un niveau d'éducation élevé, un patrimoine important, une forte intégration sociale ainsi que l'appartenance à des réseaux soumis à une forte pression sociale ou l'exposition régulière à des sollicitations à donner, font partie de celles qui sont les plus régulièrement corrélées avec l'engagement dans des activités philanthropiques. Mais ce qu'on entend par « philanthropie » aux Etats-Unis diffère beaucoup des significations dont le mot est investi en France. Aux Etats-Unis, la philanthropie n'est pas l'apanage d'une minorité de personnalités très fortunées – même si le terme est fréquemment utilisé pour désigner de « grands

philanthropes » issus du monde des affaires. Elle irrigue toute la société. Chacun est en effet censé contribuer, à la mesure de ses possibilités, par des dons ou sa participation volontaire, à des activités à caractère non lucratif, et ce, dans des univers très différents (religieux, caritatif, social, éducatif, politique). Il n'en va pas de même en France où la philanthropie est tantôt assimilée aux pratiques charitables ou paternalistes des grands patrons d'industrie d'antan, tantôt identifiée aux gestes distinctifs d'une élite très fortunée.

Aussi cette étude, centrée sur le cas français, entend-elle explorer ce qui fait la spécificité de l'engagement « philanthropique » à la française : quels sont les facteurs favorisant l'engagement de tel ou tel individu, doté d'un certain patrimoine, dans un processus de création de fondation ? Comment les intéressés eux-mêmes en parlent-ils et justifient-ils leur action ? Et que retirent-ils concrètement de leur engagement dans une telle aventure ? Voilà les quelques questions auxquelles entend répondre cette étude, à caractère qualitatif. Elle s'appuie sur l'analyse de dix-huit entretiens approfondis (d'une durée moyenne d'environ 2h) avec des personnes ayant récemment ou anciennement créé une fondation (abritée ou reconnue d'utilité publique), un fonds de dotation, ou, plus exceptionnellement, ayant l'intention d'en créer une.

Patrimoine, valeurs, chocs biographiques

Au-delà du patrimoine...

Point de départ : la possession d'un patrimoine

La possession d'un patrimoine important, voire très conséquent – de quelques centaines de milliers d'euros à quelques dizaines de millions – constitue bien sûr une condition capitale du projet de création de fondation. Les conditions dans lesquelles ce patrimoine a été rassemblé varient au sein de la population de dix-huit fondateurs rencontrés.

On trouve, à un pôle, une première catégorie (très minoritaire) de créateurs d'entreprise qui, en quelque sorte, se sont complètement « faits eux-mêmes ». Elle rassemble des autodidactes (un fils d'agriculteurs, un fils de couturière) qui se sont lancés dans le commerce dans leur prime jeunesse. Leur sens de la débrouillardise, leur goût du contact, un optimisme à toute épreuve, une conjoncture favorable (années de forte croissance de l'après-guerre) ainsi qu'un travail sans relâche leur ont permis de surmonter la faiblesse de leurs ressources initiales, d'attirer la confiance des banquiers, d'investir, et d'assurer durablement l'essor et le développement de leur entreprise. Le patrimoine qu'ils ont accumulé est né de ces succès.

A un autre pôle se trouve une deuxième catégorie très majoritaire (la moitié) de membres de familles bourgeoises parisiennes ou de province, qui ont bénéficié des atouts d'une vie socialement favorisée : éducation, loisirs, bagage culturel et social, sans qu'une véritable fortune patrimoniale leur soit léguée. Ils ont accédé, au terme de parcours scolaires d'excellence, à des postes de cadres supérieurs, de managers ou d'associés d'affaires prospères, ont également beaucoup travaillé (avec succès), et ont décidé d'affecter une partie de leur patrimoine (majoritairement acquis) à la création d'une fondation.

A l'extrême opposé se trouvent des individus (une petite moitié) plus purement héritiers, qui se retrouvent à la tête d'une fortune parfois très imposante à laquelle ils n'ont pas contribué.

Se sentir citoyen du monde

La plupart des personnes rencontrées se sont extraites du cercle relativement protégé dans lequel elles ont grandi, et se sont ouvertes, au cours de leur vie, à des mondes – culturels, linguistiques, géographiques – parfois clairement éloignés de leur milieu d'origine. Elles partagent une vision globale de la société, voire de la planète, et se considèrent moins comme les ressortissants d'un pays que comme les citoyens d'un monde global.

Leur positionnement conforte de manière générale l'image de personnes ayant intégré la société comme un système d'interconnexions où le partage, le dialogue sont nécessaires.

« On fait partie d'une collectivité ou on en fait pas partie ? Et alors qui fait marcher la collectivité avec quels besoins et quels moyens ? Et de l'autre côté, comment on bénéficie quand même de la collectivité ? »

« Les riches continuent à s'enrichir, moi je continue à m'enrichir, et il n'y a pas de croissance, donc c'est mathématique, il y a forcément des gens qui sont de plus en plus pauvres. »

« Je ne me suis jamais complètement identifié avec le patronat, j'ai aimé être un technicien au service des deux côtés : les salariés et le patronat. »

Pour d'autres, cette vision ouverte de la société résulte aussi d'un passé modeste qui reste ancré dans leur mémoire : ce souvenir est si actif qu'il semble empêcher tout simplement pour eux la construction d'une vision du monde centrée sur leur réussite et leur confort.

« La précarité, la vente de la maison, nous, on a connu. Je sais comment on est traité dans ces cas là... »

« Quand on s'est mariés (...) on a démarré dans une pièce-cuisine. »

Les fondateurs d'origine populaire insistent volontiers sur le fait qu'ils n'ont pas beaucoup changé. La mise en avant d'éléments de vie stables, l'insistance sur le fait qu'ils ont conservé des goûts simples (comme le maintien du potager, la conservation du pavillon d'habitation

d'origine), résonnent comme la manifestation d'une fidélité à leur milieu social d'origine et aux personnes de leur entourage qui ont partagé les débuts de leur ascension professionnelle : les parents, l'épouse, les enfants... Tout l'enjeu sera alors de parvenir à intégrer harmonieusement ces deux pans bien présents mais si opposés de leur vie : *« J'explique à mes amis fortunés que le serveur du restaurant, il ne gagne que le SMIC... Mais je ne sais pas pourquoi, ils ne leur donnent aucun pourboire, alors moi, un peu exprès, je laisse un pourboire de 20 euros. »*

« Quand j'ai créé ma fondation l'un de mes amis m'a dit "tu te prends pour la baronne de Rotschild ?" ça m'a rendue triste... »

Pour les personnes d'extraction bourgeoise ou aisée, qui constituent la majorité de ce groupe, cette ouverture aux autres mondes semble tout simplement liée à leur personnalité. Certains ont d'emblée révélé des sensibilités en décalage avec leur milieu : ce sont des personnalités concernées par la personne humaine et le lien dans des mondes de scientifiques ou d'entrepreneurs, des aventuriers qui quittent les salons bourgeois pour partir sur la route de Katmandou ou dans les milieux hippies, une petite fille croyante dans une maison d'intellectuels athées, un petit garçon attiré par la prestidigitation et les para-sciences dans un monde bourgeois...

Ces décalages les ont conduits à s'engager au service de causes qui leur tiennent à cœur et à connaître des destins moins conformes aux modèles du succès dans leur milieu : la pédiatrie, la psychiatrie, l'humanitaire, l'engagement militant pour la protection de l'environnement...

Cette ouverture est en général confortée par des études supérieures à dimension internationale. Ce n'est qu'au sein de la fraction la plus âgée de l'échantillon rassemblé que se trouvent les individus d'extraction plus populaire, n'ayant pas ou peu poursuivi d'études. Une très large majorité des individus rencontrés a poursuivi des études supérieures longues, soit dans de grandes écoles (Polytechnique, ENSAE, ENA, ESCP, Audencia), soit dans le réseau des IEP (Paris, Toulouse), soit à l'université (doctorat, diplômés de 3^{ème} cycle, master).

Plus rares sont ceux qui ont poursuivi des études courtes (BTS, IUT). Une fraction non négligeable d'entre eux (1/4 environ) a effectué au cours de ses études ou au titre de la formation permanente, un séjour en Amérique du Nord,

dans des universités prestigieuses (Harvard, Mc Gill, Johns Hopkins, MIT, Stanford) ou de moindre renommée (en Virginie). Près du tiers des individus concernés, notamment les plus jeunes, a suivi des études en lien avec le secteur à but non lucratif – DESS de développement et de coopération, master de relations internationales spécialisé dans l'action humanitaire – ou à forte dimension internationale (avec de nombreux stages à l'étranger).

Un positionnement par rapport à l'argent

Les deux tiers des personnes rencontrées ont laissé entendre ou explicitement dit que le fait d'être financièrement privilégié n'était pas nécessairement une situation facile. Ils éprouvent ainsi des sentiments mêlés : culpabilité de se sentir plus favorisés que d'autres, difficulté à garder le sens des réalités et de la vie, écart perçu entre l'importance de leur fortune et le mérite qu'ils s'attribuent. C'est donc tout d'abord d'un enjeu individuel qu'il s'agit.

Les risques que représente l'argent sont exprimés avec des mots puissants : *« une bombe ! », « un poison », « qui brûle les doigts », « qui explose psychologiquement », qui « crée des besoins inutiles »*. Les discours sont étayés de maximes résonnant comme des garde-fous : *« ces possédants possédés par ce qu'ils possèdent », « l'argent est un bon serviteur mais un mauvais maître », « l'argent est un moyen et pas un but », « un sou est un sou »...*

L'« *extravagante sobriété* » de Warren Buffet est régulièrement présentée comme un modèle de santé et de bon sens.

Beaucoup témoignent des dégâts qu'ils ont pu observer ailleurs : *« mes cousins avaient hérité de leur grand-père, et comment dire, ils étaient dévitalisés par cette fortune : l'eau de la piscine était trop fraîche pour se baigner, il faisait trop chaud pour jouer au tennis ... », « cette famille partie au UK pour ne pas payer d'impôts. Ils s'em..., ils ne savent pas quoi faire, ils ont été détruits par leur fortune... »*

Beaucoup insistent sur la ténacité dont il faut faire preuve pour se protéger des pièges de l'argent : *« Aujourd'hui on s'habitue et ce n'est que du positif, mais quelle histoire... »*

« On me dit, tu as toujours la même maison ? Le même petit bateau ? Et moi je dis oui, et toujours

les mêmes enfants, les mêmes amis, la même femme ! »

Le risque mis en avant est de l'ordre de la coupure, de la perte du sens des réalités et des relations vraies : *« Parce que quand on est riche, on ne sait plus quel est le juste prix ».*

« Ce qui est triste en ce qui concerne ma grand-mère c'est que beaucoup de gens qui étaient autour d'elle étaient là pour son argent, ceux qui étaient vraiment là pour elle, il y en avait très très peu ».

Ce risque est exprimé avec plus de virulence lorsqu'il s'agit du destin de leurs enfants. *« Il était hors de question que nos enfants soient abîmés par le poison abominable qu'est l'argent que nous allions gagner. »*

« On a des enfants et des petits-enfants, et on est très très attentifs à faire en sorte qu'ils mènent leur vie à eux. »

« Mon père nous a transmis l'entreprise très progressivement pour ne pas nous faire perdre la tête. »

La possession d'un patrimoine important, quelle que soit son origine, s'accompagne souvent d'une interrogation sur son origine et sur son sens.

Bien entendu, du côté des héritiers, ces *« spermatozoïdes riches⁶ »*, la question du *« pourquoi moi ? »* est plus aigüe, le sentiment d'une certaine lourdeur et la nécessité de parvenir à produire soi-même quelque chose sont exprimés systématiquement. Tous évoquent le poids d'un tel héritage, d'autant plus lourd qu'il arrive subitement (lorsque les parents font fortune rapidement, situation qui concerne deux des personnes interrogées).

« C'est lorsque j'ai constitué moi-même un capital important que mon rapport à l'argent a changé. J'ai pu dépenser, me sentir libre de l'utiliser, et c'est à ce moment-là que j'ai pensé faire une fondation. En fait je me suis senti déculpabilisé, l'argent s'est désacralisé. »

Certains philanthropes qui ont fait fortune de leur vivant expriment eux aussi une réflexion sur l'origine de leur succès, sur sa source. Ils ne s'attribuent pas tout le mérite de leur réussite. Parfois étonnés d'une telle réussite, ils mettent une distance entre eux et leur patrimoine. *« Je me disais, dans le fond, le succès, il est lié à ce que je suis mais ce que je suis c'est quoi ? J'ai eu du pot d'avoir génétiquement parlant des traits de caractère qui m'ont aidé à faire ce que j'ai réalisé... »*

« J'ai monté la voile au bon moment, il y avait des vents qui soufflaient. »

Une minorité des philanthropes rencontrés (trois d'entre eux), entretient toutefois un rapport beaucoup plus déculpabilisé à l'argent. Leurs témoignages ne donnent pas le sentiment qu'ils ont d'une manière ou d'une autre peur de ses dégâts dans leur vie ; l'argent est une énergie qu'ils ont la force et la compétence de gérer. Le ton employé à son sujet ainsi que les mots témoignent d'une plus nette détente que les autres à cet égard. *« Nous (...) sommes dans une autre civilisation, où l'argent aura beaucoup plus compté que pour [nos parents]. Beaucoup de gens qui n'auront hérité de rien vont réussir dans la vie, et ils ne supporteront pas qu'on les méprise. Le jeune beur qui a réussi, il ne va pas en plus supporter qu'on le traite de sale bourge ! »*

« L'argent est un bel outil. Tout dépend ce qu'on en fait. Il faut simplement se poser la question : à quoi ça sert d'avoir de l'argent ? A quoi ça sert ? »

« L'argent n'est que de l'argent, c'est un très bon esclave. Moi j'ai simplement le talent pour en faire... »

⁶ Expression utilisée par le philanthrope et milliardaire américain Warren Buffet reprise par l'une des personnes rencontrées, elle-même héritière d'une importante fortune familiale.

Contrepoids au patrimoine : des références et des valeurs

Des valeurs religieuses infusées dès l'enfance

Les deux tiers des individus que nous avons rencontrés ont grandi dans des familles à culture catholique.

La grande majorité témoigne plutôt d'une prise de distance avec cet héritage religieux. Certains ont vécu leur intégration dans des institutions scolaires catholiques comme une véritable privation de liberté, comme un enfermement ayant généré une grande souffrance personnelle. D'autres, dont la socialisation catholique a été moins poussée, et sans avoir gardé un souvenir négatif de leur fréquentation de ces institutions, disent avoir toutefois souhaité prendre leurs distances avec l'Eglise.

« Je fais plutôt partie d'une famille assez classique, catholique pratiquante, [mais] je n'ai jamais été dans le scoutisme, je n'ai jamais fait de pèlerinage, je n'ai jamais fait de trucs comme ça », « mon père et ma mère étaient très catholiques mais moi je ne suis pas du tout pratiquant. Personnellement je suis plutôt sensible à la vie spirituelle, à une forme de spiritualité, mais cela n'a rien à voir avec le religieux. »

Il n'est pas rare toutefois que, sans que la religion fasse l'objet d'un engagement ou d'une pratique actuelle, les registres dérivés d'un contexte catholique émaillent les discours. Ainsi, les valeurs religieuses inculquées dès l'enfance semblent exercer des effets durables. C'est le cas par exemple de ce fondateur qui dit avoir toujours veillé, dans l'exercice de ses fonctions de dirigeant d'entreprise, à être attentif à la singularité des situations individuelles rencontrées par ses collaborateurs et qui entend faire de même avec les partenaires de sa fondation : *« Il y a deux façons quand on regarde les gens, il y a des regards extrêmes et trois regards possibles. Il y a le regard de l'indifférence, le regard de la suspicion et il y a le regard d'amour et je préfère plutôt celui-là. Quand on a un regard d'amour sur l'autre, les choses se ressentent. »*

De fait, à l'évocation des membres de leur famille, la plupart mentionnent une figure féminine (la mère ou la grand-mère) très pratiquante, voire pieuse, jugée très « généreuse ». Ces modèles semblent avoir joué le rôle de passeurs de valeurs,

en dépit des distances souvent prises avec l'institution de l'Eglise.

Enfin, une petite fraction des personnes rencontrées confie avoir mené au cours de leur vie un travail personnel à caractère religieux ou spirituel, réanimé une foi ensommeillée ou rencontré de manière très proche quelqu'un d'engagé sur ce plan.

Le sens du travail et de l'effort

La moitié des personnes rencontrées insiste sur le fait que leur famille leur a transmis le sens du travail, de l'effort. Ces personnes ont donc expérimenté ou observé de leur vivant le pouvoir du travail et de l'effort, soit pour émerger de situations critiques ou modestes, soit pour parvenir à déployer les projets auxquels ils ont cru. Ils estiment que leur réussite tient en grande partie à leur attachement à ces valeurs. Ces témoignages sont plus appuyés de la part des personnes d'origine sociale modeste. *« Ma mère était très sévère, se souvient un fondateur d'origine populaire, les principales valeurs qu'elle m'a transmises c'est le travail et l'honnêteté (...) Moi j'allais à l'école, eh bien avant de partir à l'école il fallait que je l'aide dans les travaux (...) on attelait les vaches, on allait chercher du trèfle [même] quand il faisait froid. Tout jeune, c'est quelque chose. » « J'ai travaillé dix ans sans weekends ni vacances, à 129 heures par semaine. »*

Une jeune héritière dit ainsi avoir appris de son père que le travail paye à condition de savoir faire preuve de ténacité et de patience : *« même si mon père a démarré petit, il est arrivé à la fin de sa carrière à grand mais avec beaucoup d'embûches et beaucoup d'échecs aussi ». La fille en a tiré une leçon : ne pas se laisser abattre par les difficultés, apprendre de ses échecs ; « c'est souvent dans les expériences difficiles qu'on forge son caractère. C'est nécessaire ces expériences là aussi. » « En général j'admire les personnes qui sont dans des situations difficiles et qui arrivent à se battre malgré cela. Cela montre une force de caractère hors du commun et une envie de vivre très forte. Quand on a tout, c'est bien, c'est plus facile. Quand on n'a rien et qu'on donne tout... »*

Public/privé : une vision complémentaire

Certes, une très large majorité d'enquêtés défend une vision libérale du monde économique et social : beaucoup des fondateurs concernés dénoncent pêle-mêle des taux d'imposition trop élevés, une suspicion jugée typiquement française envers « les riches », les complexes supposés des Français envers l'argent et le caractère désajusté du principe fiscal de « territorialité » du don (« *l'environnement n'a pas de frontières !* »).

Pour autant, si les Etats-Unis sont souvent cités en modèle à suivre en matière de philanthropie, si très peu vont jusqu'à affirmer qu'il est plus efficace de redistribuer l'argent via la philanthropie privée que via l'Etat, on ne trouve pas, dans les discours des enquêtés, de propos ouvertement anti-étatistes, dénonçant l'emprise qu'exerceraient l'Etat et les services publics sur la vie collective.

Un quart environ des philanthropes rencontrés fait explicitement référence aux valeurs du service public et insiste sur cet aspect de la culture dans laquelle ils ont baigné : « *j'avais un sens du service public*, explique ainsi un fondateur. *Pour moi il n'y avait rien de mieux que d'être au service de la collectivité.* » C'est pourtant un séjour américain d'une année qui va modifier son appréhension de la gestion de la collectivité : « *Je suis rentré en France moins convaincu que tout doit être public* » témoigne-t-il. Un autre fondateur souligne qu'il est fier, par sa réussite entrepreneuriale, d'avoir contribué à l'intérêt général. Pour lui, le souci du service rendu au client, gage de succès commercial, est une manière de rendre indirectement service à la collectivité en créant des emplois et en payant des impôts : « *C'est important, parce que l'on participe (...) au financement de la collectivité* ». « *Mon mari a été très marqué par le service public* », rappelle

également une fondatrice qui souligne qu'elle-même (médecin) et ses propres enfants le sont également. « *Tous nos enfants, poursuit-elle, sont dans ce j'appelle le service public.* »

Certains, issus notamment de milieux populaires, et auxquels la chance, à un moment de leur vie, a souri, s'estiment redevables envers la collectivité : « *Quand vous avez la chance d'être parti sans rien et que ça marche pour vous, [si] vous n'êtes pas aveugle, [si] vous regardez autour de vous, il y a des gens qui ont des besoins, alors il faut aider !* » Ils disent vouloir donner leur chance à des jeunes qui, comme eux, ne sont pas nés dans des milieux aisés, mais affrontent néanmoins avec courage le monde environnant : « *j'ai bénéficié du système républicain français d'éducation qui est extraordinaire. Les Français ne s'aperçoivent pas toujours de la chance qu'ils ont.* »

La plupart des personnes rencontrées semblent de manière générale plaider pour un équilibre entre l'intervention des pouvoirs publics, le marché et le secteur à but non lucratif, à l'instar de cette fondatrice : « *il ne faut pas que les pouvoirs publics se reposent sur les fondations [et l'inverse] non plus. Il faut bien que le rôle de chacun soit délimité. (...) Je pense que nous [citoyens] devons jouer un rôle dans la vie collective. On est des personnes privées, on peut aussi donner pour la vie collective et publique. Mais il faut faire attention à la répartition des tâches et ne pas faire le travail de l'un et vice et versa* ». Les fondateurs insistent sur le fait que les activités philanthropiques, loin de se substituer à l'action étatique, doivent plutôt en être un complément : « *Les financements de l'Etat ne peuvent pas pallier tous les besoins non plus, même si pour moi ils restent quand même nécessaires et indispensables. Mais [avec les fondations], on est plus un complément à l'action étatique.* »

Des trajectoires intimes

L'épreuve du deuil

L'un des traits les plus marquants des individus rencontrés réside dans le fait qu'une fraction non négligeable d'entre eux (un tiers) a été confrontée, il y a longtemps ou récemment, à la mort brutale ou douloureuse d'un proche : un

père qui meurt quand le fils n'a que neuf ans ; un autre père qui meurt dans un accident sous les yeux de celui qui n'est encore qu'un enfant ; un autre qui met fin à ses jours à la suite de difficultés financières ; une mère atteinte durant 15 ans de la maladie d'Alzheimer ; une épouse qui décède précocement d'un cancer ; un enfant qui décède dans un accident de montagne.

Ces décès ne sont pas sans lien avec le désir de créer une fondation : désir de transmettre aux autres ce que le père disparu a transmis à ses propres enfants ; désir de poursuivre le travail trop tôt interrompu du père ; désir de poursuivre une œuvre à laquelle aurait certainement adhéré une mère tournée vers les autres ; volonté d'honorer la mémoire de l'épouse défunte ; volonté de rendre hommage à l'enfant trop tôt disparu, en poursuivant dans la voie qu'il avait déjà tracée ou en apportant son aide à des personnes qui ont connu des difficultés semblables aux siennes.

« Ça a été un événement tout à fait douloureux (...) ça a été un élément fondamental dans la création de la fondation. »

« Le fonds de dotation a permis de donner un côté positif à quelque chose d'extrêmement douloureux, de rebondir. »

Dans certains cas, le projet philanthropique épouse complètement le profil de la personne disparue : la fondation intègre ses réseaux amicaux ou professionnels, les projets sont calés sur ses aspirations et ses orientations, la fondation fait figure de mausolée vivant.

Dans d'autres cas une distance est prise avec la personnalité disparue. Un certain temps est pris pour objectiver le projet et le confronter aux réalités du terrain, aux besoins constatés, voire aux aspirations propres du philanthrope.

« Je me suis dit, ce n'est pas la peine de mettre forcément le nom de ma mère, il y a plein de gens pour soutenir la recherche sur la maladie d'Alzheimer... donc j'ai changé mon fusil d'épaule. »

« J'ai laissé du temps passer entre ma décision de créer une fondation et sa création : il a fallu que je rencontre des projets qui aient un sens par rapport à la disparition de mon fils certes, mais il fallait aussi que ce soient de beaux et bons projets. Ensuite la fondation a été pensée dans une perspective beaucoup plus large. »

Une expérience douloureuse

Une autre partie des individus rencontrés (les deux tiers environ) a également été confrontée à des événements qui, sans être aussi dramatiques, ont malgré tout eu une forte incidence sur le cours de leur vie : échec scolaire, divorce difficile, handicap soudain d'un enfant, conflits professionnels, conflits familiaux. Ces

événements les ont conduits à réfléchir sur le sens de la vie et ont nourri ou renforcé chez eux le désir de se lancer dans des activités qui leur tenaient à cœur. Dans ces cas plus nombreux, le lien entre ce passage de vie et l'existence de la fondation n'est jamais fait de manière explicite. Il n'est pourtant peut-être pas à exclure : l'expérience de la souffrance, quelle qu'elle soit, constituant une épreuve intime, est de nature à modifier le rapport de l'individu aux autres et à leurs souffrances. L'un des philanthropes, psychiatre, l'exprime précisément : *« on parle beaucoup de morale, de valeurs chrétiennes, mais ce sentiment d'empathie, qu'en est-il ? »*

Quel sens donner à la vie ?

De nombreuses personnes rencontrées (les deux tiers), et en particulier les plus jeunes, expriment en clair une interrogation sur le sens de la vie.

« A quoi ça sert l'argent ? A quoi ça sert ? », « pour quoi faire ? »

Les philanthropes rencontrés relatent des parcours complexes, à fortes responsabilités, à dimension internationale, où les remises en question sont fréquentes et profondes. Cette hyper-exposition à la complexité du monde, à laquelle s'ajoutent parfois les coups donnés par la vie dans les trajectoires intimes, font émerger des interrogations fortes sur le sens de la vie. Dans une certaine mesure, l'implication philanthropique de ces personnes apparaît comme une réponse à leur désarroi : *« Aujourd'hui on est dans un monde tellement difficile en perte de valeur, c'est un monde dur. On en prend plein la figure, et dans la vie privée ce n'est pas facile non plus. Du coup j'ai besoin de me recentrer, je fais ça et je me dis : ça a du sens. »*

« Finalement pour moi, dans une société où actuellement nos repères sont quand même bousculés, mis à mal, mener une action comme la fondation, c'est se prouver que sur le terrain on peut retrouver des repères d'actions, beaucoup moins ambitieux, beaucoup plus simples que ceux dont on a besoin pour la société dans son ensemble mais dans sa petite sphère à soi, on peut là retrouver des principes d'action. Ça a un côté, je ne dis pas rassurant, mais »

La question qui se pose n'est pas une question superflue ou légère, elle est lourde d'enjeux pour les personnes concernées : *« vivre pour manger tous les jours, c'est important et absolument*

fondamental, mais quand on a la chance de pouvoir dépasser le niveau du minimum vital, pour moi c'est vraiment une question métaphysique – sans connotation religieuse – du quotidien : qu'est-ce qu'on fait aujourd'hui sur terre ? »

L'influence d'une figure admirée

La plupart des fondateurs disent également avoir été sensibles, durant leur vie, et notamment leur jeunesse, à la présence dans leur entourage d'une personnalité forte qui les a durablement influencés. Il s'agit le plus souvent, pour les fondateurs issus de la haute bourgeoisie, d'ascendants (grands-parents, parents). C'est un père qui dit à sa fille son désir de la voir reprendre la fondation qu'il a créée. C'est une mère dont l'engagement dans une association caritative (une association de soins palliatifs) force l'admiration et constitue un exemple à suivre pour sa fille. C'est une grand-mère dont la générosité constante demeure une référence pour son petit-fils. C'est une autre grand-mère, dont la petite-fille loue aujourd'hui les « qualités humaines » et le « respect des autres ». C'est un père dont le goût pour les grands espaces sauvages et la nature a durablement influencé sa fille. C'est une mère dont l'altruisme a marqué son fils durablement : *« j'ai une mère qui était extrêmement tournée vers les autres et je pense que j'ai hérité un peu de ça »*.

C'est aussi, dans certains cas, des personnes rencontrées au cours de la vie professionnelle. Un fondateur a été ainsi durablement influencé par un homme, rencontré à l'occasion d'un séjour aux Etats-Unis, qui, après avoir fait fortune dans l'informatique, avait vendu son entreprise aux alentours de la cinquantaine et vivait retiré du monde des affaires, s'adonnant à des plaisirs simples (peinture, enseignement) : *« il était*

devenu un sage, c'était un homme avec lequel on était content de se poser, de parler de choses générales... » Il y avait donc une vie possible et épanouissante, découvrait-il, en dehors de l'activité professionnelle. Une fondatrice, pédiatre de profession, dit avoir été très sensible aux qualités humaines des parents qu'elle a rencontrés à l'hôpital : *« les valeurs morales, ça fait partie des choses qui sont le mieux réparties dans la société humaine : vous pouvez avoir des gens d'un très haut niveau social qui n'ont aucune valeur morale, d'autres qui en ont beaucoup, ou avoir des gens d'un milieu extrêmement simple, je l'ai vraiment vu avec les parents d'enfants handicapés (...) »*.

Les fondateurs issus de milieux populaires, qui n'ont pas eu la chance de grandir dans une famille richement dotée sur le plan des ressources culturelles, économiques et sociales, citent tous la présence dans leur entourage (familial ou professionnel) d'une personne à la forte personnalité qui les durablement influencés : c'est par exemple une mère agricultrice, veuve précocement, dont le travail acharné et l'abnégation ont été un exemple pour le fils et dont l'amour porté à ce dernier lui a donné, dans la vie, une confiance inébranlable, y compris dans les moments les plus éprouvants (*« ma mère était très généreuse, j'adorais ma mère »*). C'est un père qui a en soi *« une force mentale qui peut parfois être déraisonnable (...), il est très persuasif, il a la niaque »*. Ce sont des parents, jamais découragés par les difficultés, qui sont parvenus à trouver en eux, y compris dans les moments d'échec, des ressources suffisantes pour aller de l'avant et rebondir : *« même dans ces moments-là, je les ai toujours vu se battre, ne jamais baisser les bras et y croire. Ils tiraient une espèce de force je ne sais pas d'où »*, se souvient leur fille.

Des citoyens responsables

Une autre caractéristique des individus rencontrés réside dans la diversité et la multiplicité de leurs engagements à caractère social. En effet, il est rare qu'ils n'aient pour seules casquettes qu'un poste en entreprise (cadre ou dirigeant) et la responsabilité de leur fondation. Ils ont en général exercé, avant la création de leur fondation, des responsabilités (plus ou moins importantes) dans

le secteur caritatif, humanitaire ou social. Les CV solidaires ou citoyens seraient parfois bien longs à constituer.

Ainsi, cet ancien cadre d'une banque publique devenu dirigeant d'entreprise puis consultant a été longtemps membre puis administrateur d'une ONG avant de créer sa fondation. Cet autre associé d'une grande banque d'affaires a été

administrateur d'une ONG urgentiste. Ce dirigeant d'entreprise, qui affirme que « *son fil rouge de vie à [lui] c'est d'aider les personnes à mettre en œuvre leur talent* », a ainsi créé il y a 25 ans une association destinée à venir en aide aux chômeurs de longue durée.

Certains d'entre eux, à un moment, disent avoir été tentés par un engagement professionnel dans des activités caritatives, humanitaire ou d'aide au développement (de proximité ou lointaines). Mais on sent, à les écouter, que les contraintes de l'expatriation prolongée, combinées à des salaires peu attractifs et à des perspectives de carrière réduites, les ont conduits à envisager un autre avenir, peut-être moins exaltant, moins riche en

émotions et en découvertes, mais plus sûr, plus stable et moins risqué.

Certains, pourtant, ont concrètement participé à l'aventure. Tel cadre bancaire est parti sur le terrain en mission humanitaire en Afrique du Sud, au Laos, au Rwanda. Telle femme s'est engagée professionnellement six années dans des ONG humanitaires sur le terrain en Afrique et en Asie avant de reprendre les rênes des affaires familiales. Telle jeune femme a été durant plusieurs mois bénévole pour une antenne locale de l'Unicef et s'est occupée d'une mission sur l'économie sociale et solidaire au ministère de la Jeunesse et des Sports.

Des entrepreneurs de la solidarité

Un investissement personnel

Pour la grande majorité des personnes rencontrées, une bonne part de leur temps – socialisation, réflexion, lectures, documentation, déplacements, voyages... – est placée au service de leur projet philanthropique. Ils sont bien loin de se limiter à la signature de quelques chèques. Une telle configuration serait d'ailleurs désastreuse pour eux du point de vue du sens : *« si on m'enlève la partie sur le terrain ?... on m'enlève tout ! Moi je ne fais pas ça pour me donner bonne conscience. »*

A deux exceptions près, qu'il y ait ou non existence d'une équipe autour du fondateur, ils sont tous personnellement impliqués en amont pour se faire une idée des projets qu'ils vont aider, pour les regarder ou les expertiser eux-mêmes. Leur engagement à ce niveau va fréquemment jusqu'à leur déplacement sur le terrain, avant de financer les projets.

Leur engagement post-financement, on le verra ci-dessous, est la règle quasi systématique. L'évaluation du temps qu'ils y passent n'est pas aisée, la plupart d'entre eux entament ces projets de fondations comme de véritables projets de vie. Au final, si l'on se limite au temps d'action concret directement lié à la fondation, les fondateurs évoquent une occupation qui s'échelonne entre 1/5 de temps et un temps plein. La majorité d'entre eux se situe entre le 1/4 de temps et le mi-temps, les plus jeunes affirmant qu'ils donneront plus de temps quand ils auront ralenti leur vie professionnelle.

L'efficacité, condition de l'engagement

Les choix effectués en amont par les fondateurs sur les causes, les montants, les zones géographiques à investir sont généralement effectués selon un critère central pour eux : l'efficacité de leur action. Donner dans un domaine à faible impact, trop investi par l'argent public ou l'argent privé, serait pour eux un contresens. Ainsi ce choix du secteur d'intervention ou de l'objet de la fondation ne se fait pas uniquement en fonction des préoccupations du fondateur. Il est également défini en fonction de l'état de la « concurrence »

relative au secteur ou à l'objet considéré. Un secteur déjà très investi par les fondations – telle que la recherche médicale – pourra ainsi décourager les interventions de fondateurs désireux de pouvoir mesurer les effets concrets de leur action : la nouvelle fondation peinerait à trouver sa place ; en outre, les résultats produits par la fondation, dilués dans une multitude d'actions similaires, seraient très certainement malaisés à évaluer. Un fondateur un moment tenté de créer une fondation dédiée à la recherche médicale a ainsi renoncé en découvrant le grand nombre de fondations agissant dans ce même secteur : *« j'ai regardé, il y avait trop d'organismes dans ce domaine, j'allais être un nain au milieu de ça, en plus un nain qui allait troubler tout le monde alors, ce n'était pas la peine. »*

Un autre fondateur a souhaité que la cause qu'il allait choisir soit inscrite à l'OMS, qu'elle soit ainsi scientifiquement validée comme incontestable. Il s'est d'ailleurs dirigé à travers elle vers une zone géographique qui n'a rien à voir avec ses affinités personnelles et où il passe chaque année un temps considérable...

Les fondations dont les responsables ont été rencontrés privilégient pour la plupart le soutien à des petites structures car elles leur semblent mieux à même que les plus grosses de connaître les réalités du terrain et de répondre aux besoins locaux qui se font jour. De ce point de vue, c'est la règle de la subsidiarité qui prévaut : *« je crois en la vertu du petit, dans le fait que le retour sur investissement de l'association est finalement beaucoup plus grand que pour [des plus grandes]. [Ce sont en effet des associations qui recourent] beaucoup plus au bénévolat, [qui génèrent donc] beaucoup plus de solidarité, beaucoup plus de lien social (...) Moi je trouve que ce sont des gens admirables. »*

Certaines fondations, dotées de moyens financiers peu élevés, font de nécessité vertu : soutenir des petits projets leur permet de s'engager progressivement, sans trop prendre de risques, et de se donner le temps d'étudier les effets concrets de l'aide qu'ils apportent.

L'ancrage local des projets associatifs constitue pour les fondateurs un gage d'ajustement à la réalité des besoins locaux : *« je soutiens plutôt des*

ONG vraiment de terrain avec des projets assez répliquables, assez concrets, opérationnels, qui respectent bien sûr les cultures en place, les cultures locales, qui ne soient pas en choc culturel. Des associations qui connaissent bien le terrain, qui ont cette connaissance du pays dans lesquels ils interviennent. Il faut éviter des projets trop déconnectés de la réalité des terrains. »

Soucieux de déboucher sur des résultats pérennes, ils entendent avant tout aider les individus ou les groupes qu'ils soutiennent à devenir autonomes et à « voler de leurs propres ailes » : « *[Mon but] c'est d'aider des gens par le travail aussi car avec la fondation, je ne veux pas être dans l'assistanat pur, je veux aider les gens, leur donner un coup de pouce, parce qu'il faut que cela vienne d'eux* » témoigne l'un d'eux. Un autre a été séduit par un premier projet parce qu'il repose sur un système mutualiste, gage pour lui d'une autonomisation des publics cibles.

Au plus près du terrain

La relation nouée par ces fondateurs avec les responsables des projets aidés conduit ceux-ci à adopter une attitude moins formelle et plus souple avec leurs partenaires. Prenant la mesure des difficultés organisationnelles de ces petites structures, les fondateurs consentent ainsi à financer des dépenses de fonctionnement (salaires, etc.), voire d'investissements, quand d'autres bailleurs n'acceptent de financer que des projets à caractère opérationnel.

Très à même d'évaluer les réels besoins des associations, ces fondateurs sont également disposés, quand le besoin s'en fait sentir, à moduler à la hausse leur soutien financier. Ils ont une souplesse que les autres bailleurs n'offrent pas toujours. Cette très fine connaissance des réalités du terrain est aussi un gage d'efficacité des projets menés : « *on est sûr que le projet a un sens, est bien utilisé, bien affecté, que cela n'est pas une usine à gaz, qu'il y a vraiment quelque chose qui se passe sur le terrain d'efficace* ».

Les fondateurs entendent, pour la plupart, ne pas se contenter de distribuer de l'argent. Un accompagnement plus méthodologique peut alors se mettre en place, en général accompagné d'un financement, dans certains cas en substitution de celui-ci.

Par ailleurs, ils sont parfois les seuls à pouvoir débloquent des situations, dont ils n'avaient pas

idée avant d'approcher le monde associatif. Ainsi, alarmé par le gel d'un projet en raison des délais de versement d'une subvention publique – pourtant engagée –, l'un des fondateurs rencontrés s'enquiert auprès de banques de la possibilité d'obtenir un crédit relais. La première banque refuse définitivement, la seconde n'accepte qu'à la condition qu'il se porte, lui, personne physique, caution de l'association... Ce basculement de la prise en charge du risque, de la collectivité vers l'individu, résonne comme un signal symptomatique du changement de modèle auquel nous assistons.

Enfin, la fondation peut aussi permettre aux porteurs de projet de disposer de réseaux qu'ils n'auraient jamais pu aborder sans l'aide du mécène. La fondation (ou le fonds de dotation) s'apparente alors à un entremetteur, mettant à la disposition d'associations en quête de fonds un réseau de relations qu'elles pourront faire fructifier.

Être philanthrope : pour quoi ?

La plupart des fondateurs trouvent ainsi, dans le projet de création d'une fondation, l'occasion d'y déployer des connaissances et des savoir-faire qu'ils ont acquis et développés au cours d'expériences antérieures. Il s'agit parfois de compétences demeurées longtemps inexploitées, endormies, qu'ils viennent à réactiver. Il peut aussi s'agir de compétences (des manières de raisonner, des réflexes comportementaux, des méthodes d'analyse) expérimentées dans un tout autre champ d'action et qu'ils reconvertissent dans l'univers philanthropique.

Au final, cet investissement financier, de compétences et de réseau du fondateur rend possible ou facilite la réalisation de projets essentiels, mais peu ou mal soutenus par la collectivité.

Nombre d'individus interrogés insistent sur le fait que la fondation, loin d'être uniquement un dispositif tourné vers les autres, leur apporte également beaucoup.

Le plaisir de faire plaisir

Aider les autres procure tout d'abord aux fondateurs un « *immense plaisir* » : plaisir de donner, plaisir de voir un projet mené à bien grâce à son soutien ; plaisir de découvrir dans les yeux

d'un membre de sa famille le bonheur de découvrir un projet auquel il a cru et a été associé ; plaisir de voir que les bénéficiaires auxquels on a fait confiance sont heureux ; plaisir d'être l'objet d'expressions de gratitude de la part de ces derniers. *« Ce que ça m'apporte ? se demande un fondateur, eh bien c'est apporter financièrement du bien-être à ceux qui reçoivent. Ça ne m'apporte que ça, je n'en tire aucun intérêt autrement, je n'ai aucun intérêt à tirer de la fondation sauf disons le plaisir d'apporter une aide à des étudiants (...) le plaisir de faire plaisir. »*

« C'est jouissif, c'est franchement génial de faire ce que l'on fait ! explique un autre fondateur (...) Il y a des gens qui aiment me dire, quelquefois pour me flatter : "C'est vachement bien ce que vous faites". Bon c'est pas mal, mais je peux vous dire, quel bonheur de pouvoir le faire, mais quel bonheur ! »

Un autre souligne combien ce qui circule entre lui et les porteurs de projet auxquels sa fondation offre son aide va bien au-delà du sacrifice financier qu'il consent : *« On reçoit beaucoup en échange, on apprend des métiers, des modes de vie, on découvre des mondes... Ces mondes sont parfois sans argent, mais avec d'autres richesses, d'autres valeurs, d'autres plaisirs ! J'ai souvent le sentiment de recevoir des choses plus précieuses que l'argent qu'ils ont reçu de notre fondation. »*

Des proches se sont d'ailleurs inspirés de sa fondation pour créer la leur : *« ça leur a fait envie, parce qu'on est heureux (...) C'est intéressant et il faut le dire, c'est très très sympa ! »* Un autre souligne que les activités de sa fondation lui ont permis de faire des rencontres qu'il n'aurait jamais pu espérer faire : *« Comment dire, c'est ça qui est puissant, les effets secondaires sont incroyables. Même moi, qui, dans ma vie, me suis engagé dans pas mal de choses, [avec la fondation] j'ai rencontré des gens, des grandes, des belles personnes (...) on rencontre des gens formidables. »* Le responsable d'un fonds de dotation explique également que la philanthropie est *« un des rares territoires dans lequel vous pouvez étant adulte accomplir vos rêves, mettre en œuvre vos rêves, sans contrôle hormis le contrôle des règles du jeu social »* et qu'elle constitue, à ce titre, une véritable opportunité d'épanouissement personnel.

De la reconnaissance... en toute discrétion

Il serait réducteur de rabattre l'engagement des fondateurs sur la simple quête de reconnaissance. En effet, la plupart des fondateurs français préfèrent la discrétion à l'affichage ostensible de leur engagement : *« je considère cette fondation comme "ma" fondation, explique ainsi un ancien dirigeant de société en retraite, mais en même temps je pratique une politique qui déroute (...) [parce que] je ne veux pas être la tête de file, je veux être le plus en retrait possible. Et puis, je suis fatigué d'avoir été le premier sur la scène pendant très longtemps (...). J'ai donné des ordres toute ma vie, je veux avoir une vie qui soit différente, et où mon action soit la plus discrète possible. »*

« Je ne suis pas sortie sur la scène publique pour l'instant avec cette fondation, explique une jeune femme. Il n'y a pas une volonté de se cacher non plus vraiment mais c'est vrai que je n'ai pas vraiment fait de conférence de presse, ou d'article quand j'ai démarré la fondation. (...) J'ai un peu laissé les choses venir à moi plutôt que d'avoir une démarche proactive vers des associations ou des élus. »

De ce point de vue, l'engagement dans les activités philanthropiques ne semble pas, contrairement à ce qui est observable aux Etats-Unis, mû par le désir de se construire et d'entretenir des relations, et de bâtir une réputation susceptible d'être valorisée dans le monde des affaires. Les deux univers semblent plus étanches qu'outre-Atlantique.

Des liens renforcés : quand la philanthropie devient une affaire de famille

Une fondation peut également être un moyen de resserrer des liens familiaux distendus, de renforcer la cohésion et l'unité familiale. Les membres de la famille du fondateur peuvent ainsi être invités à réfléchir aux grands principes et aux modalités d'action de la fondation, à définir ses champs d'intervention, à participer à l'instruction et au choix des dossiers, à se rendre sur le terrain pour rencontrer *de visu* les porteurs de projets et apprécier concrètement les résultats qu'ils ont contribué à produire.

Certains fondateurs attribuent très explicitement à la fondation, et aux rencontres régulières qu'elle

gènère, une fonction de socialisation – notamment des jeunes enfants ou des membres extérieurs au cercle strictement familial (belles-filles, gendres, etc.) – aux valeurs familiales. Une grande famille d'industriels du Nord a ainsi fait des diverses fondations familiales – créées par les entreprises du groupe ou par les actionnaires eux-mêmes – un lieu d'échange et de partage entre les membres de la famille restreinte et élargie. Un autre fondateur souligne les bienfaits familiaux de sa fondation : *« je ne sais pas si ça durera, il va falloir qu'on entretienne ça subtilement, mais pour l'instant il y a des effets secondaires si j'ose dire familiaux qu'on ne soupçonnait pas. Je peux vous dire que les dîners de famille n'ont pas la même tête qu'avant ! »*

Un autre fondateur présente sa fondation comme un « outil familial au service de ses convictions » : *« Les réunions de la fondation sont des moments de cohésion, une famille qui reste unie autour de ses valeurs : l'ouverture aux autres, l'émotion devant la beauté et la diversité du monde. Nous ne sommes pas du tout matérialistes, en fait toute la question est là (...) »*.

Une fondatrice dont les enfants sont encore jeunes et dont le conjoint est d'origine étrangère espère également que sa fondation renforcera les liens familiaux.

Un autre fondateur se félicite que les activités de sa fondation, centrée sur la lutte contre l'isolement et le développement du lien social, aient suscité une forte implication des membres de sa famille.

Une fondation peut aussi être le creuset de partage de valeurs entre conjoints, comme l'explique une jeune fondatrice dont le mari travaille dans la finance : *« Nos discussions ont a pas mal changé son regard sur certaines pratiques, sur la vie de tous les jours »*. Une fondation peut ainsi constituer un fil entre diverses générations, un moyen de transmettre aux enfants et aux petits-enfants les valeurs auxquelles la famille est attachée : *« Je sais très bien, explique une fondatrice, que ma fille qui est institutrice s'impliquera aussi certainement dans le mécénat. Mon fils a déjà commencé à faire un projet puisqu'il est parti au Mali, il est aussi impliqué dans le mécénat, et il y a une de mes filles qui pour l'instant est trop débordée parce qu'elle fait ses études de médecine et même temps une thèse de science (...) mais c'est clair que quand*

elle aura un peu de recul, elle aussi certainement d'une manière ou d'une autre s'impliquera. »

Payer moins d'impôts ?

Les avantages fiscaux sont souvent présentés, par les observateurs extérieurs ou le grand public, comme l'un des principaux ressorts du geste philanthropique. Il est vrai que le régime fiscal français offre aux donateurs, depuis la loi Aillagon de 2003, de substantielles réductions d'impôts puisque sur 100 € donnés à une structure reconnue d'intérêt général, seuls 40 €, voire 25 € (dans le cas des dons à des structures relevant de la loi dite « Coluche » et des réductions accordées au titre de l'ISF) sont effectivement dépensés par le donateur – le solde étant indirectement assumé par la collectivité nationale, via la réduction d'impôt accordée l'année suivante au donateur-contribuable. Il n'en demeure pas moins que même s'il bénéficie d'une réduction d'impôt, le donateur-fondateur (qui crée une fondation en la dotant d'un capital ou finance des projets via une fondation de flux) fait quoi qu'il en soit le sacrifice d'une certaine somme d'argent, plus ou moins conséquente. L'avantage fiscal diminue certes l'ampleur de l'effort consenti en le faisant partiellement supporter par la collectivité nationale, mais il ne l'annule pas. De plus, les fondateurs ne font pas que donner de l'argent. Ils donnent aussi beaucoup d'eux-mêmes – en temps passé, en conseils, en assistance concrète : *« On ne peut bien faire une fondation que si on y croit, avec son cœur. On n'est pas dans le temps. Je n'ai aucune idée du temps que ça me prend. »*

Aussi les fondateurs sont-ils souvent déçus de voir l'argument de l'avantage fiscal être régulièrement mis en avant pour tenter d'expliquer la raison de leur geste. Même s'ils ne sont pas indifférents à cet élément – il suffit de voir combien le projet gouvernemental, depuis abandonné, de réduction des avantages fiscaux des donateurs a suscité de protestations et de résistances pour s'en convaincre –, il n'en constitue pas pour autant un élément déclencheur de leur engagement philanthropique. Les véritables « motivations » d'un tel engagement, on l'a vu, sont ailleurs : dans l'attachement à certaines valeurs, dans le fait d'avoir traversé une expérience intime douloureuse que l'on souhaite dépasser, dans la frustration générée par une activité professionnelle qui prend un tournant contraire à

ses convictions, dans les sollicitations de l'entourage proche... Si les donateurs-fondateurs tiennent autant, paradoxalement, aux avantages qui leur sont octroyés par le fisc, c'est probablement tant parce qu'ils y lisent la marque

de la reconnaissance que leur accorde, par ce biais, la collectivité nationale et les pouvoirs publics que parce qu'ils sont assurés que leur « don » sera d'un poids moins lourd.

Conclusion

On le voit, les fondateurs sont loin de l'image commune qui est souvent véhiculée. Loin d'être uniquement soucieux de défiscalisation, de s'acheter une bonne conscience ou de faire parler d'eux, ils sont surtout désireux de contribuer, à leur manière, à une œuvre utile socialement. Sans les centaines d'associations, les milliers de bénéficiaires, les parcours de vie qu'ils ont vus réparés ou réorientés, les fondateurs n'auraient pas à l'égard de leur fondation l'attachement profond dont ils témoignent.

Leur désir d'œuvrer en faveur d'une cause qui leur est chère tient également à leur désir d'honorer les valeurs familiales qui leur ont été transmises – souci des autres, souci du bien-être collectif. Elle tient aussi au fait qu'ils ont affronté, au cours de leur vie, des épreuves douloureuses qui les ont durablement marqués. Ces expériences leur ont fait envisager la vie sous un autre jour et les ont conduits, bien souvent, à faire une pause et à reconsidérer leurs priorités. Ils en ont sortis plus clairvoyants, moins centrés sur des préoccupations matérielles. Ils ont parfois été témoins, dans leur entourage, des dégâts générés par l'argent et sont soucieux que leur famille ne retombe pas dans les mêmes travers. Une fondation, de ce point de vue, peut être transformée en un outil pédagogique permettant de montrer aux enfants, à la famille élargie et à l'entourage proche que l'argent ne peut faire le bonheur qu'à la condition d'être placé au service d'une cause qui le dépasse, d'un projet qui donne un plus grand sens à la vie. Enfin, une fondation est d'autant plus gratifiante qu'elle permet à son créateur de valoriser des connaissances, des compétences et des relations qu'il a développées antérieurement. Car une fondation n'est pas qu'un simple guichet. Elle est aussi un lieu auprès duquel les porteurs de projet ou les associations peuvent trouver des conseils avisés et une expertise. Elle est également un lieu où ils peuvent nouer des contacts profitables au développement de leur activité, se forger une crédibilité, et, au besoin, attirer la confiance de donateurs. Autant de conditions qui font de la fondation un lieu d'accomplissement et d'épanouissement personnels.

Parmi ces 18 philanthropes, quatre profils-types se sont naturellement dégagés.

Le profil le plus ancien est celui de l'héritier qui reçoit la philanthropie en héritage en même temps que son patrimoine ; ce type est très minoritaire en nombre.

Il est suivi, dans l'ordre d'apparition « historique », d'un groupe de personnes imprégnées de l'esprit républicain. Suivent deux groupes apparus dans les années 1980-90 et 2000. Les entrepreneurs solidaires, qui ont eux-mêmes constitué leur fortune et qui s'engagent par conviction personnelle dans une œuvre philanthropique.

Les militants enfin, enfants des années phare de la solidarité civile (années 1980-90), qui ont volontiers fait un passage sur le terrain associatif avant de devenir philanthropes.

Quels que soient leurs parcours, quels que soient leurs mobiles, tous ont une exigence forte d'efficacité, de pertinence, d'innovation au service du bien commun.

Tous s'investissent personnellement bien au-delà de la signature de chèques.

Soucieux d'efficacité, d'optimisation au profit des bénéficiaires, ils sont demandeurs d'appui pour évaluer l'impact de leurs projets, de réseaux d'expertise, de services de qualité sur le fonds des sujets qui les préoccupent afin de ne pas risquer de perdre le fil de l'intérêt général.

Autonomes, ils sont pour la plupart en demande de rencontres, de partages entre pairs. Poursuivre le travail de cohésion, de reconnaissance et de connaissance mutuelle des philanthropes privés, afin qu'ensemble ils se ressentent comme une force, semble aller dans le sens de leur histoire au service du bien commun.

Les philanthropes vont progressivement constituer une nouvelle force vive, autonome, au service de la collectivité. Ils pourraient cependant être interrompus dans leur déploiement par une remise en cause de l'encouragement fiscal au don. En effet, les philanthropes vivraient tous une telle mesure comme un frein à leurs actions autant que comme un désaveu de la collectivité à l'égard de leur implication à son service.

Personnes rencontrées dans le cadre de cette étude

18 entretiens ont été menés auprès de philanthropes français dont :

Guillaume d'Andlau, Fondation Passions Alsace*

Noémie Amissé, Fondation Amissé*

Jacques Chanet, Fondation des trois cyprès*

Jean-Marie Bruneau, Fondation JM.Bruneau*

Jacqueline Délia Brémond, Fondation Ensemble

Patrick Dewavrin, Fondation pour une maternité sans risque*

Nicolas Dufourcq

Jean Goubin, Fondation Jean Goubin*

Patricia Jung-Singh, Fondation Terra Symbiosis*

François Lemarchand, Fondation Lemarchand pour l'équilibre entre les Hommes et la Terre*

Cyril Maury, Fonds de dotation Après-demain

Michelle et Pierre Tavernier, Fonds Guillaume Tavernier pour l'Eau

Quoc Giao Tran, Fondation Aigo pour le Viet Nam*

Odon Vallet, Fondation Vallet*

*Fondation sous l'égide de la Fondation de France

III. Portraits

L'Observatoire propose ici deux portraits significatifs de philanthropes. Il s'agit du démarrage d'une série qui se prolongera dans les mois à venir.

François Lemarchand, entrepreneur, écologiste et philanthrope

François Lemarchand compte aujourd'hui parmi les figures de la défense de l'environnement et d'un développement durable en France. Les deux entreprises qu'il a créées, Pier Import et Nature et Découvertes, ont connu des succès considérables auprès du grand public.

A l'origine : la découverte de l'Amérique sauvage

Huitième de dix enfants, François Lemarchand est né dans une famille d'industriels de Rouen. Forte personnalité, peu conventionnel, amateur de grands horizons, il illustre par son parcours un équilibre réussi entre de solides bases acquises de son milieu (éducation fondée sur de fortes valeurs, excellente formation supérieure – ESCP puis Harvard) et une ouverture personnelle complète sur le monde et sa diversité.

C'est à dix-huit ans, lors d'un séjour d'un an aux Etats-Unis, qu'il vit l'un de ses grands chocs fondateurs : « *J'ai découvert, vraiment, la nature aux USA, la découverte de l'Amérique sauvage a été un choc* ».

Là, il s'imprègne des idées environnementalistes, en particulier celles du Sierra Club⁷.

Entrepreneur et globetrotter

Lors de ses débuts professionnels à New York dans la grande distribution, il rachète pour 1\$ la société californienne Pier 1 Import qui lui propose de travailler au développement de la marque en Europe. Très centrée sur la culture hippie, la marque ne parvient pas à s'y développer.

François Lemarchand relève ce défi. De 1976 à 1988, il rencontre le succès en faisant de Pier

Import un lieu d'exotisme à portée de main pour des Français encore peu accoutumés aux voyages. Pier Import est aussi pour lui un projet de vie qu'il partage avec son épouse Françoise, photographe⁸. Ils partent ensemble à la recherche de l'objet artisanal unique. Ils s'enfoncent dans les souks, au fin fond de la Chine ou de l'Inde, et font des rencontres inédites. Progressivement pourtant, dans les pays en voie de développement, le commerce s'organise, se structure. Des intermédiaires apparaissent. Les produits se banalisent et les artisanats populaires locaux disparaissent. Dans ce nouveau contexte, le voyageur est de plus en plus frustré, l'homme d'affaires ne peut plus exister.

En 1988, François Lemarchand vend Pier Import.

Entrepreneur et militant écologiste

François Lemarchand est un militant engagé dans le milieu écologiste. Il devient administrateur du WWF en 1995, il est membre et proche de Greenpeace depuis sa jeunesse. En 2005, il cofondera les Universités de la Terre à l'UNESCO où le monde écologique, le monde alternatif et le monde économique se mobiliseront, échangeront, diffuseront leurs savoirs, et tenteront de contribuer à un changement global de modèle. Un pied dans le monde militant et un autre dans le monde économique, François Lemarchand sera l'homme de la situation pour faire émerger cette plateforme de rencontres internationales.

En attendant, l'été 1989, il découvre avec ses enfants un magasin créé par un professeur d'écologie de Berkeley : The Nature Company. Toute la famille est enchantée par la découverte.

⁷ Le Sierra Club est la première association écologiste américaine, créée en Californie en 1892 par John Muir.

⁸ Françoise Lemarchand est photographe, elle écrit également de nombreux articles. En 2003, elle a créé la revue *Canopée*, une co-édition Nature et Découvertes-Actes Sud.

François Lemarchand décide de faire la même chose en France.

Il entame alors son second grand projet de vie. Père de quatre enfants, François Lemarchand enfourche cette nouvelle aventure professionnelle sur le mode de l'engagement et de la transmission.

Il utilise avec son entreprise des méthodes grand public et fait entrer la nature dans le quotidien des familles, à l'attention des enfants. Les futurs magasins Nature et Découvertes sont pensés comme des oasis de nature en pleine ville. D'emblée, les programmes éducatifs, les sorties sur le terrain sont intégrés au projet marchand et proposés aux clients.

« Les gens croyaient qu'il n'y avait pas d'oiseaux à Pontoise ! Je leur ai dit allez, prenez ces mangeoires à oiseaux, essayez, et ils revenaient tout contents : c'est incroyable, il y a des oiseaux, il y en a plein ! »

Entrepreneur et précurseur en France

Le modèle d'entreprise Nature et Découvertes dérive de la culture américaine du fondateur. François Lemarchand s'inspire en effet directement de son ami franco-américain Yvon Chouinard fondateur de Patagonia. Il décide de consacrer 10% du bénéfice de l'entreprise Nature et Découvertes à une Fondation du même nom, impliquée en faveur de l'environnement.

Cette Fondation, au départ essentiellement tournée vers des projets techniques pointus, dirigée par des scientifiques, s'est progressivement imposée comme un lieu d'expression et de participation pour les salariés de l'entreprise. *« La Fondation est un lieu où des liens très forts se tissent entre les gens, c'est aussi un objet de fierté extraordinaire pour les salariés, j'ai donc décidé de consacrer la moitié du budget à des projets amenés par les salariés du groupe. Aujourd'hui, la fondation a pris sa propre autonomie, avec des administrateurs salariés et scientifiques extérieurs qui se sont appropriés ses objectifs. Cela me rend heureux de ne plus être que son animateur⁹. »*

Enfin, l'entreprise Nature et Découvertes sera une pionnière en matière de rapport Développement durable en 1992.

⁹ François Lemarchand a quitté la présidence de l'entreprise Nature et Découvertes mais il est toujours président du Comité Exécutif de la Fondation Nature et Découvertes.

En 2010, François Lemarchand quitte la présidence de Nature et Découvertes.

Fermier et philanthrope

A une vision écologique globale, planétaire, François Lemarchand a progressivement intégré un engagement de proximité : dès qu'il est question de nature, il est question d'agriculture, de nourriture, et, plus généralement, du rapport de l'homme à son environnement.

« Nature et Découvertes, c'est la Nature pour la Nature. Mais s'est imposé à moi l'importance de la dimension plus terrienne, nourricière, humaine ».

Il passe son diplôme d'agriculture et acquiert une petite ferme en Bretagne.

Peu matérialiste, élevée dans la même maison depuis 1976, plutôt initiée au camping qu'aux hôtels de luxe, les enfants Lemarchand sont donc tombés dans un nid philanthropique et écologique. Chaque membre en a repris le flambeau à sa manière. L'aîné est désormais à la tête de Nature et Découvertes, le second a créé une société de production de documentaires sur la nature, le troisième a travaillé dans une ONG environnementale, la dernière travaille pour une ONG humanitaire.

En 2009 la famille au complet crée la Fondation Lemarchand pour l'équilibre entre les Hommes et la Terre.

Cette fondation, dont l'objet a été conçu collectivement, se déploie sur trois axes : une nature « pour bâtir l'homme » – en lui donnant un travail, une activité, une autonomie ; une nature « qui nourrit l'homme » ; une nature sauvage pour les loisirs.

« Nos réunions autour de la Fondation... Ce sont de forts moments de cohésion. C'est tellement vivant, émotionnel. C'est toute une famille unie autour de valeurs mises en action » témoigne François Lemarchand.

François Lemarchand ne se retrouve pas dans l'appellation philanthrope, il se définit plutôt comme un citoyen responsable, un citoyen du monde éclairé qui donne de l'argent via des fondations comme il paierait un « impôt sur la Terre ».

Cette responsabilité peut et doit selon lui s'exercer avec plaisir et enthousiasme. Des proches se sont d'ailleurs inspirés de leur fondation pour créer la leur, *« ça leur a donné*

envie, parce que nous sommes visiblement heureux ».

De fait la philanthropie à la Lemarchand procède d'une ouverture optimiste vers l'autre et vers la beauté du monde. *« On reçoit beaucoup en échange, on apprend des métiers, des modes de*

vie, on découvre des mondes... Ces mondes sont parfois sans argent, mais avec d'autres richesses, d'autres valeurs, d'autres plaisirs ! J'ai souvent le sentiment de recevoir des choses plus précieuses que l'argent qu'ils ont reçu de notre Fondation. »

La Fondation Lemarchand pour l'équilibre entre les Hommes et la Terre

En 2011, la Fondation Lemarchand pour l'équilibre entre les Hommes et la Terre a distribué **805 000 € à 37 projets engagés** et pérennes de communautés humaines visant le renforcement des relations entre l'Homme et la nature partout en France et dans les pays du Sud.

Les fondateurs visent le soutien de projets innovants, méconnus, de petite dimension. Ils passent jusqu'à plusieurs jours sur le terrain à les rencontrer, à les expertiser.

François Lemarchand, très impliqué sur le terrain, ne compte ni son temps, ni son plaisir.

« On ne peut bien faire une fondation que si on y croit, avec son cœur. On n'est pas dans le temps. Je n'ai aucune idée du temps que ça me prend. C'est intéressant et c'est aussi un très grand bonheur. »

La Fondation a notamment financé :

- le développement de modes de vie écologiques : soutien à l'agrobiologie, sauvegarde de zones rurales délaissées, artisanat naturel, et pour le Sud les projets d'agriculture, de fournitures d'énergie, de transferts technologiques ;
- une meilleure prise en compte de la nature dans les modes de vie humains – alimentation, santé, bien-être ;
- la solidarité sociale intergénérationnelle avec les groupements fragilisés : les jardins d'insertion, les jardins thérapeutiques, jardins partagés dans les maisons de retraite, les hôpitaux ;
- l'utilisation raisonnable de la nature par les activités humaines ;
- l'initiative entrepreneuriale sociale et écologique ;
- le dialogue entre les acteurs du monde de la nature et la société civile, l'initiation de réseaux de fondations, le lobbying.

Jean Goubin, *self made man* et philanthrope

Aujourd'hui grand-père de trois enfants, Jean Goubin se soucie pour l'avenir de jeunes qui n'ont connu ni le froid, ni le manque, ni la nécessité vitale de travailler dès l'enfance.

Il s'en soucie parce qu'avec une telle enfance, il a, lui, formidablement réussi professionnellement, et parce qu'il est aujourd'hui un homme heureux. « *Si c'était à refaire, je ne changerais rien* », dit-il sans hésitation.

Les yeux clairs, le pas prudent, Jean Goubin parle volontiers de lui, mais peu et sobrement. L'émotion, la joie, l'intensité se transmettent davantage par le regard que par les mots. Jean Goubin est avant tout un homme d'action.

Une enfance ancrée dans l'effort

Il naît en 1939 à Plouguenast, unique enfant d'une famille de petits agriculteurs bretons. Il est orphelin de père depuis la guerre, sa mère ne se remariera pas.

A Plouguenast la ferme de 5 hectares doit nourrir trois personnes : Jean, Denise (sa mère) et son grand-père. A trois dans une maison de trois petites pièces (dont 30% sont réservés à l'étable pour loger les vaches), sans électricité (elle ne sera installée qu'en 1951), ni chauffage, ils sont indépendants mais rien n'est envisageable au-delà du minimum vital.

Dès 7 ou 8 ans, Jean travaille pour aider sa mère. Le matin et le soir, avant et après l'école. Dans la maison Goubin tout se gagne à la sueur du front, rien n'arrive seul, aucune aide n'est apportée qui n'ait été payée d'une manière ou d'une autre.

Si cette vie est austère, elle est intense et elle est portée par une relation visiblement positive et structurante : la relation à sa mère.

Une mère généreuse

Denise Goubin est « *très catholique, travailleuse et foncièrement honnête* ».

C'est une femme très sévère, qui assume seule toute sa vie le fonctionnement de la ferme.

C'est aussi une femme généreuse. En 1949, Denise Goubin prend en charge un voisin de six ans. Maltraité dans sa famille, le jeune garçon trouve refuge dans la maison et partage la chambre de

Jean. Il gardera toute sa vie contact avec la famille. Il sera le premier employé de Jean Goubin entrepreneur.

« *J'adorais ma mère, j'ai une admiration pour elle* » dit-il sans détour « et aujourd'hui ma satisfaction est d'avoir pu l'emmener en voyage tous les ans pendant les 15 dernières années où elle a été capable de voyager. » Jusqu'à sa mort il lui rendra visite une à deux fois par semaine dans son pays natal, à Plouguenast.

Intelligence et initiative

Pupille de la nation, Jean est un excellent élève, 1^{er} de sa classe, il atteint dès 11 ans le niveau du certificat d'études. Son rêve d'adolescent est de devenir pilote d'avion. Mais à l'âge du lycée, Denise Goubin demande à son fils de rester à la ferme. Il répond à cette demande, de bon cœur, sans amertume, « *je comprenais qu'elle ne souhaitait pas rester seule* ».

Depuis un moment déjà il vend des produits dans les fermes et les commerces : des lapins, des légumes, des salades... qu'il transporte sur son vélo bien connu dans la région. Il est sollicité par les camelots itinérants pour être introduits dans les foyers. Moyennant de petites commissions il assiste donc au commerce de draps, de vin, de machines à écrire, de machines à calculer. Il s'initie au commerce.

A 18 ans, sa mère lui propose de lui avancer ses économies (500 000 francs de l'époque – 750 €) pour construire un petit poulailler de 100 m²... Il acquiert alors aussi une 4CV d'occasion et un incubateur de 5000 œufs : il va faire commerce de poussins dans les fermes.

C'est le début de l'aventure pour l'entrepreneur Jean Goubin.

Une rencontre déterminante

Travailleur forcené, confiant, doté d'un excellent sens des relations, mais très culotté et un brin tête brûlée le jeune homme dépasse des épreuves qui en auraient arrêté plus d'un. Refus en série et scepticisme des banques, incendie du couvoir à poussins mal assuré, endettement...

Dans cette série d'épreuves, une rencontre providentielle le tire d'affaire : celle d'un jeune

banquier qui prend le risque de l'aider, de combler ses dettes, de le soutenir contre le scepticisme des banquiers parisiens. Cadeau de la vie : on lui fait confiance.

Travail, travail et travail

Les dix premières années Jean Goubin travaille 129 heures par semaine, sans week-ends et sans vacances. C'est à ce prix-là qu'il amènera finalement la petite affaire familiale à la réussite. Avant cela, il a l'occasion de rendre à son banquier providentiel l'immense soutien qu'il a reçu de lui. Alors qu'il traverse une mauvaise passe professionnelle, Goubin l'embauche en lui offrant son salaire de banquier.

Dans les années 70, l'entreprise se déploie, le chiffre d'affaires grimpe régulièrement. En 1974, elle génère 15 millions de francs (2,3 millions d'euros). En 1993, elle compte 230 salariés et génère un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros. Les lieux de production ne sont pas délocalisés : la commune de Plouguenast se déploie en même temps que l'entreprise.

L'efficacité commerciale du patron, la qualité des produits et de ses hommes de terrain font des ravages dans la concurrence.

Dans les années 90, son activité devient de plus en plus délicate en raison des risques sanitaires. Ses produits dont 20% sont vendus à l'étranger, sont susceptibles d'interdiction à l'export au moindre risque détecté. L'entreprise et ses 230 employés sont ainsi à la merci d'un marché – heureusement par ailleurs – ultra normé et sécurisé. Il va donc, en deux étapes (1987 et 1993) provoquées par le

hasard, céder l'entreprise. Jean Goubin ne quitte pas les affaires : il se reconvertit dans l'hostellerie et l'immobilier où il est encore actif aujourd'hui.

Le choix de la sobriété

« Bien sûr que j'ai fait ça pour gagner de l'argent. J'aime y arriver, gagner, gagner cet argent, quitte à en redonner après. Mais je déteste perdre, je suis un très mauvais perdant » avoue-t-il. La fortune est donc attendue comme un marqueur de réussite. Si M. Goubin s'est offert une Jaguar il ne semble pas courir après le luxe. A 73 ans Jean Goubin vit modestement dans deux appartements, l'un à La Baule, l'autre à Rennes. Il n'éprouve aucune fascination pour les mondes dorés qu'il a l'occasion de rencontrer à Cannes ou ailleurs.

D'ailleurs s'il admire le milliardaire américain Warren Buffett, c'est pour sa réussite certes, mais c'est aussi pour la simplicité qui l'accompagne : même train de vie, même maison, mêmes restaurants qu'à ses débuts. Jean Goubin a reçu plusieurs décorations, mais celle de la Légion d'honneur est sans aucun doute particulièrement significative : ce sont trois de ses anciens cadres qui ont fait les démarches pour la lui obtenir. Quand on lui demande pourquoi, il ne semble pas se l'expliquer *« je ne sais pas, je leur ai peut-être appris à travailler... »* Quoi qu'il en soit le geste de ces hommes, signe des bons rapports qu'il a eus avec les complices de son succès, le rend visiblement heureux.

La Fondation Jean Goubin

Frappé dans son parcours par la figure de Jean Guyomarc'h, entrepreneur breton philanthrope, qu'il a remarqué pour ses qualités managériales et la proximité qu'il entretient avec ses cadres, il se promet de faire un jour une fondation comme lui.

Il tient promesse en 2007. Persuadé qu'il y avait beaucoup de fondations en Bretagne, il est bien surpris de voir que les choses ne sont pas si courantes (il n'y a que 22 fondations et 32 fonds de dotation dans toute la Bretagne en 2012). Il a un peu de mal à trouver des informations avant d'être aidé par un banquier qui lui parle de la Fondation de France.

Il affirme que ce projet qu'il s'était promis de réaliser le met en paix avec sa conscience, avec lui-même, avec son « *personnage* ». Il raconte aussi spontanément qu'avec cette fondation, c'est à la fois « *le cœur qui parle* » et le cœur qui reçoit : « *ça me fait chaud au cœur de voir des jeunes travailler et réussir* », « *c'est du plaisir* ».

Jean Goubin s'est engagé en 2007 à verser **1 million d'euros** à la Fondation Jean Goubin sur 10 ans, ainsi, la Fondation Jean Goubin distribue-t-elle **100 000 € de bourses et subventions chaque année**. Il envisage aujourd'hui d'augmenter cette contribution de manière importante.

Sa Fondation œuvre à hauteur de 65% en faveur de **jeunes élèves dépourvus de moyens financiers mais désireux de poursuivre leurs études supérieures**.

Elle a pour cela noué des partenariats avec quatre grandes écoles de Rennes, dont les spécialités correspondent aux grands axes du parcours de Jean Goubin :

- l'École supérieure de commerce qui forme les commerciaux,
- l'IGR-IAE qui forme des dirigeants au management,
- l'Agro Campus qui forme aux techniques agricoles comme la médecine vétérinaire, la laiterie, l'agriculture,
- le lycée ECAM Louis de Broglie qui forme des ingénieurs techniciens.

Le reste est versé à des établissements pour personnes âgées ou handicapées de Loudéac et sa région (25% des sommes) et pour la recherche médicale (10%).

Soucieux du respect des contrats, des engagements, Jean Goubin est un mécène scrupuleux et strict. Il consacre environ un jour par semaine à sa Fondation, avec son assistante. Il rencontre une à deux fois par an les boursiers qu'il soutient, exige l'envoi de leurs résultats et classements. Extrait à la force du poignet d'une enfance très austère, Jean Goubin ne plaisante pas avec la générosité, ni avec l'argent. Pour lui, il est indissociable d'un effort : il a ainsi déjà coupé les vivres à des jeunes qui n'avaient pas tenu leurs engagements et changé d'orientation sans le prévenir. Il se refuse d'ailleurs désormais à s'engager sur plusieurs années.

S'il soutient dans la durée c'est que les résultats suivent, c'est que les jeunes travaillent.

Pour lui « *la vie est à la fois un défi à relever, un bonheur à mériter et une aventure à tenter* ».

Annexes

Calcul du nombre de fonds et fondations de financement

Les données de cadrage issues du troisième Panorama des Fondations en France de l'Observatoire de la Fondation de France et du Centre Français des Fonds et Fondations nous renseignent sur l'âge des fondations de financement créées par des personnes physiques uniquement (hors fondations abritées à l'Institut de France) :

Résultat au 31/12/2009 :

28 fondations avant 1975

242 fondations entre 1975 et 1999

137 fondations entre 2000 et 2009

On ajoute à ce nombre l'estimation du nombre de fonds de dotation n'ayant que des fondateurs personnes physiques, de redistribution et ayant au moins 50 000€ d'actifs : estimés à 25, créés depuis 2008.

On ajoute également à ce nombre, la part estimée de fondations de financement créées par des personnes physiques sur l'ensemble des fondations créées en 2010 et 2011 (non incluses dans le troisième panorama) : 35.

Résultat actualisés au 31/12/2011 :

28 fondations avant 1975

242 fondations entre 1975 et 1999

197 fonds et fondations depuis 2000

Total obtenu : 467

Profil des philanthropes et situations patrimoniales : précisions

Les philanthropes agissant via le legs n'ont pas été intégrés à cette analyse : à ce jour, les informations biographiques disponibles sur ces philanthropes sont trop éparses pour pouvoir dresser un portrait cohérent et fidèle.

De fait, l'absence d'interlocuteurs vivants pour ces fondations rend plus difficile la collecte d'informations détaillées. Les dossiers d'archives, constitués notamment des rédactions de testaments peuvent donner quelques indications : un travail ultérieur sur des bases d'archives permettra peut-être d'éclaircir les profils et les mobiles de ce type de fondateurs.

Il faut noter toutefois que cette part est significative dans la philanthropie française : en 2009, près de 40% des fondations actives créées par des personnes physiques avaient été créées par legs.

Méthodologie et échantillon du sondage Mediaprism

Les résultats présentés dans ce document sont issus d'un échantillon de 1 432 individus.

Les répondants ayant retourné un questionnaire incomplet ont été exclus de l'analyse.

L'enquête a été réalisée online auprès de la communauté EmailtVous, composée d'internautes âgés de 18 ans ou plus.

L'échantillon a été redressé sur les critères de genre, âge, CSP individu, lieu de résidence, taille d'agglomération et revenu net du foyer de manière à être représentatif de la population de 18 ans ou plus.

Le terrain a été mené du 24 août au 3 septembre 2012.

Méthodologie de l'étude qualitative

L'enquête qualitative s'est déroulée sur la base de 18 entretiens semi directifs d'environ 2 heures conduits en juin, juillet et août 2012 par :

Sabine Rozier, maître de conférences en science politique Université de Paris Dauphine / IRISSO CNRS
Odile de Laurens, responsable de l'Observatoire de la Fondation de France, avec la participation de Valérie Daher, directrice du Développement de la Fondation de France pour deux d'entre eux.

18 entretiens ont été menés auprès de personnes initiatrices et financeurs de fonds de dotation ou de fondations de type « de financement », c'est-à-dire visant la distribution de prix, bourses ou subventions pour des projets d'intérêt général.

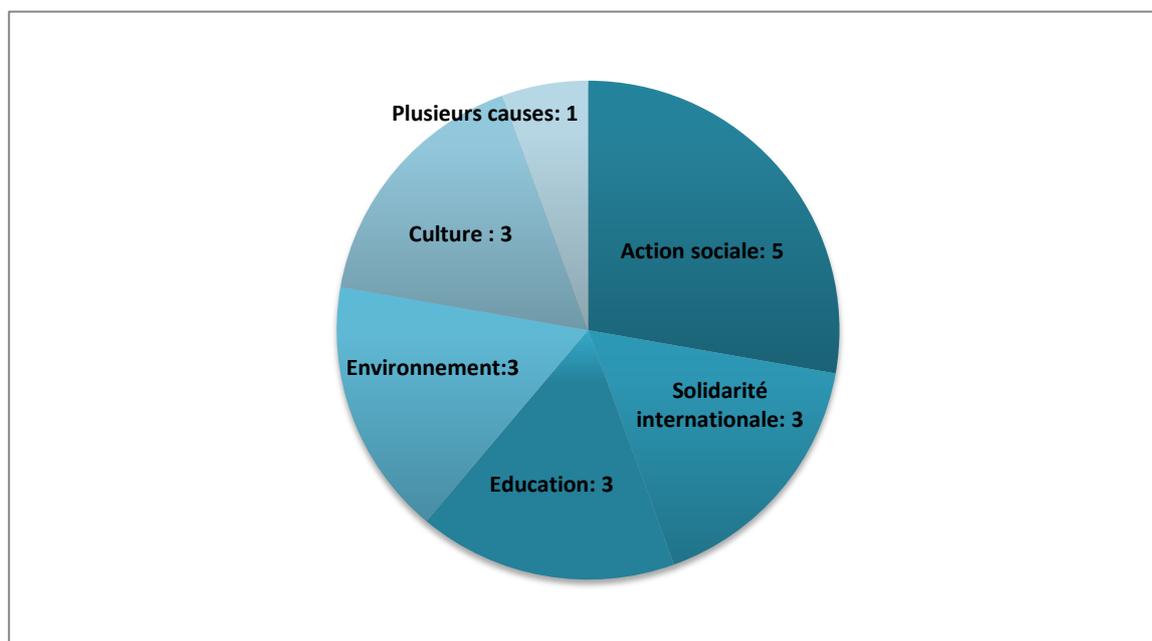
1 personne fondatrice d'une fondation reconnue d'utilité publique

2 personnes fondatrices d'un fonds de dotation

15 personnes fondatrices de fondations abritées à la Fondation de France

1 entretien a été mené auprès d'un très grand donateur n'ayant pas constitué de fondation.

Les domaines investis par ces philanthropes sont les suivants :



Observatoire de la Fondation de France

La Fondation de France a créé un Observatoire en 1997 afin d'organiser une veille sur l'expression et l'évolution de la philanthropie en France. L'Observatoire s'adresse aux acteurs, mécènes, chercheurs, médias, et plus généralement à toute personne sensibilisée au secteur à but non lucratif. Conduire des études sur le profil des donateurs, sur le mécénat et le comportement responsable des entreprises, ou encore sur le poids économique des fondations françaises et la nature de leurs fondateurs, permet de mieux comprendre ces différentes formes d'engagement en faveur de l'intérêt général pour mieux répondre aux attentes des nombreuses volontés qui animent et font vivre au quotidien la générosité privée. L'Observatoire dispose d'une rubrique active sur le site internet de la Fondation de France, où la plupart des études sont librement téléchargeables.

La Fondation de France

Avec les 700 fonds et fondations qu'elle abrite, la Fondation de France a soutenu plus de 100 000 projets d'intérêt général qui répondent à quatre enjeux : l'aide aux personnes vulnérables, le développement de la connaissance (recherche, culture, éducation, formation), l'environnement et le développement de la philanthropie.

Indépendante et privée, la Fondation de France ne reçoit aucune subvention et ne peut agir que grâce à la générosité des donateurs.

Contacts Fondation de France :

Département des fondations sous égide :

Tél. : 01 44 21 87 53

fondations@fdf.org

Grands Mécènes :

Direction du Développement

Tél. : 01 44 21 87 34

Valerie.Daher@fdf.org

Fondation de France - 40, avenue Hoche - 75008 Paris

Tél. : 01 44 21 31 00 - Fax : 01 44 21 31 01

www.fondationdefrance.org

