

BANQUE PRIVÉE

LA PHILANTHROPIE, UN NOUVEL ESPRIT ENTREPRENEURIAL



François Essertel

Directeur au sein du
Pôle Clientèle Privée

Une nouvelle génération d'entrepreneurs philanthropes développe, aujourd'hui, la solidarité privée, aux côtés des organismes d'entraide publique. Mais le donateur privé souhaite conduire son projet avec une véritable logique entrepreneuriale, ouvrant un champ d'activité nouveau aux banques privées.



Sophie Breuil

Responsable de l'ingénierie patrimoniale au sein du Pôle Conseil
Neufilize OBC

En France, en 2006, selon le Centre de recherche sur la philanthropie, les dons de personnes privées se sont élevés à 2,6 milliards d'euros, contre 5 milliards d'euros en Allemagne et près de 10 milliards en Grande-Bretagne. En dépit d'un dispositif fiscal très encourageant en matière de dons, leur montant global dans l'Hexagone demeure très inférieur à celui de nos voisins européens. Toutefois, le secteur se professionnalise depuis une dizaine d'années, entraîné notamment par la nouvelle génération d'entrepreneurs philanthropes. Habitues à gérer dans la confidentialité des patrimoines privé et professionnel étroitement

imbriqués, les banques privées sont un maillon essentiel dans ce nouveau paysage de la philanthropie.

SOLIDARITÉS PUBLIQUE ET PRIVÉE VONT DE PAIR

Quand, en 2006, Bill Gates et Warren Buffett annoncent vouloir léguer une large partie de leur patrimoine au profit des plus démunis, certaines voix s'élèvent en France : ces dons gigantesques augurent (à coup sûr !) d'une privatisation de la solidarité... L'anecdote illustre bien les différences de mentalités entre la France et les pays anglo-saxons en matière de philanthropie. La culture

de l'État providence et l'idée selon laquelle la solidarité doit être nécessairement nationale et donc publique, ont biaisé la réflexion française sur l'acte de don durant plusieurs décennies.

Mais les mentalités évoluent : il n'est qu'à constater le nombre croissant de fondations désormais actives sur le territoire français (près de 2000). Plusieurs raisons expliquent cette meilleure acceptation de la solidarité privée :

– l'un des freins au don public identifié par les professionnels du secteur réside dans l'absence d'assurance que les sommes versées seront correcte-

1. REPÈRES

Les avantages fiscaux liés aux fondations

■ **En termes d'impôt sur le revenu :** réduction de 66 % du versement retenu dans la limite de 20 % du revenu imposable pour les dons aux organismes d'intérêt général.

■ **En termes d'ISF :** réduction égale à 75 % des dons (dans la limite de 50 000 euros) à certains organismes, notamment aux fondations reconnues d'utilité publique ; possibilité de doter des œuvres par une donation

temporaire d'usufruit portant sur des actifs patrimoniaux (souvent des actifs financiers) productifs de revenus. Les actifs correspondants sont extraits de la base taxable à l'ISF du donateur pendant la durée conventionnelle de l'usufruit.

■ **En termes de droits de succession et de donation :** exonération des dons et legs réalisés au profit d'association et de fondations poursuivant

certaines buts (assistance, bienfaisance, recherche scientifique, culture, art...).

■ **En termes d'impôt sur les sociétés :** réduction d'impôt égale à 60 % des dons retenus dans la limite de 5^{ème} du chiffre d'affaires hors taxes, au profit des œuvres, organismes, fondations d'intérêt général, mais également des fondations d'entreprises. Une disposition spécifique aux acquisitions d'œuvres d'art est enfin prévue.

2. REPÈRES

GLOSSAIRE

ment utilisées ; certains scandales des années 1990 sont passés par là ;
 – les Français admettent aussi plus volontiers que la sphère publique “ne peut pas tout” ;
 – qu’il soit public ou privé, l’argent nécessaire à l’aide au développement manque de toute façon cruellement. Difficile, dès lors, de distinguer donateurs “certifiés” et donateurs “intéressés”...

Il ne s’agit plus aujourd’hui de “donner pour donner” : désormais, le suivi du projet personnel et son optimisation patrimoniale sont les deux piliers de la réflexion du donateur privé, révélant une véritable logique entrepreneuriale. Loin de se substituer aux organismes d’entraide publique nationaux et internationaux, la “solidarité privée” vient compléter le paysage de la philanthropie hexagonale. Le fait qu’une partie de la vie économique, sociale et culturelle puisse être prise en charge par des entités actives, autonomes et performantes issues de la solidarité privée est désormais accepté et même encouragé. Ce changement de paradigme intellectuel appelle des réponses neuves et sur mesure.

UNE CULTURE NOUVELLE DU RÉSULTAT

Chez les jeunes entrepreneurs fortunés aux velléités philanthropiques, l’acte de don est significatif s’il s’ac-

■ **Fondations reconnues d’utilité publique** : à but non lucratif, elles ont une mission d’intérêt général. Les fondateurs perdent irrévocablement la propriété et le contrôle des biens apportés en dotation. Elles doivent être validées *a priori* par avis du Conseil d’État et promulguées par décret du Premier ministre et du ministre de l’Intérieur. Enfin, elles ont vocation à être pérennes.

■ **Fondation sous égide** : elle est abritée par une fondation “hébergeante”. Elle n’a pas de personnalité juridique et morale distincte de la fondation qui l’abrite (elle est un simple fonds financier). Elle bénéficie par capillarité des avantages de la fondation reconnue d’utilité publique qui l’abrite : capacité à recevoir des dons et legs, à mettre en place une donation tem-

poraire d’usufruit (DTU), etc. Elles sont les plus nombreuses dans le paysage des fondations françaises.

■ **Fondation d’entreprise**. Elle est une personne morale à but non lucratif, pour réaliser une œuvre d’intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l’environnement naturel, à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises (article 2 de la Loi du 23 juillet 1987). Elle ne peut faire appel à la générosité du public, ni recevoir dons et legs (sauf les dons des salariés de l’entreprise fondatrice ou du groupe).

Source : Centre français des fondations.

compagne d’une vision solide et pragmatique : la donation se gère comme une entreprise. Contrairement aux idées reçues, ce n’est pas la valorisation de soi ou l’aspect purement fiscal qui prime, mais bien l’objet caritatif. En France, le soutien au microcrédit et à la création d’entreprise dans les pays en développement est très bien représenté. Au-delà des grandes causes, les souhaits de dons sont de plus en plus personnalisés, qu’ils soient liés à la vie personnelle du donateur ou à son entreprise.

Le défi est stimulant pour les banques privées, avec cette clientèle très proche de la clientèle privée, mais souhaitant bénéficier des mêmes

avantages et services qu’une entreprise. C’est pour cette raison que les experts du pôle fondations et associations de Neufilze OBC travaillent notamment en étroite concertation avec les banquiers privés et les ingénieurs patrimoniaux, conformément à une vision “intégrée” des patrimoines.

LA PHILANTHROPIE NE DOIT PAS ÊTRE PERÇUE COMME UN OUTIL DE DÉFISCALISATION

Si l’objectif caritatif doit être clairement prioritaire, la philanthropie bénéficie en France d’un environnement fiscal favorable en termes d’impôt sur le revenu, d’ISF, de droits de succession et de donation et d’impôt sur les sociétés (encadré 1).

Enfin, la loi de modernisation de l’économie, adoptée en juillet 2008, prévoit la création des fonds de dotation, personnes morales de droit privé à but non lucratif, créés par une ou plusieurs personnes physiques ou morales pour une durée déterminée ou indéterminée. Les dons réalisés au profit de ces fonds bénéficieraient également, sous certaines conditions d’objet poursuivi ou de redistribution de leurs revenus, du régime de réduction d’impôts des particuliers et des entreprises. Leur avantage serait un formalisme et un environnement réglementaire plus souple que celui des fondations.

“La philanthropie bénéficie en France d’un environnement fiscal favorable en termes d’impôt sur le revenu, d’ISF, de droits de succession et de donation et d’impôt sur les sociétés”

La gestion financière au service de la philanthropie

■ **La gestion financière s'adapte elle aussi aux fondations et associations.** Chez Neuflyze OBC, un mandat de gestion est par exemple dédié à cette activité ainsi qu'un reporting spécifique aux besoins des clients. La gestion n'est pas uniquement monétaire, s'appuyant également sur l'obligatoire, la performance absolue et les produits structurés.

■ **Des véhicules spécifiques peuvent être créés pour des groupes de clients, à leur demande, et de**

façon parfois affinitaire : citons par exemple un FCP dédié aux associations et fondations protestantes ou un FCP investi dans des sociétés dont l'activité principale est de participer activement à la protection de l'environnement.

■ **En architecture ouverte, les clients donateurs ont enfin la possibilité d'investir sur des thématiques bien spécifiques,** telles que l'ISR, le développement durable, la préservation des ressources naturelles...

Si les aides fiscales sont bien réelles, elles ne sont pas, loin de là, une motivation première de la donation. Pour preuve, très souvent, les clients méconnaissent profondément les dispositions fiscales en vigueur dans ce domaine !

UN MANAGEMENT PAR PROJET, SUR MESURE ET SUR LE LONG TERME

Face à cette nouvelle donne de la philanthropie, Neuflyze OBC (qui gère actuellement un portefeuille de plus de 1 000 fondations et autres orga-

nismes à but non lucratif) privilégie une réponse sur mesure.

Au vu de la volonté d'implication du donateur et des caractéristiques de sa dotation, il s'agit de déterminer avec le client s'il convient de mettre en place une structure dédiée à un projet sur mesure (association, fondation reconnue d'utilité publique ou sous égide, fondation d'entreprise, encadré 2). Les modalités d'intervention de la fondation sont également prises en compte (fondation directement opérationnelle ou simplement "redistributrice"). Par ailleurs, les projets de philanthropie des clients doivent être intégrés au sein de leur organisation patrimoniale.

Tout au long de la vie du projet philanthropique, la banque se positionne dans une relation partenariale avec son client, apportant une expertise "multicanale". Elle est le garant du suivi des investissements de la fondation, dans le respect du choix du fondateur. Le pôle fondations et associations s'appuie sur les autres départements de la banque, qu'il s'agisse de gestion financière (encadré 3), et surtout de conseil (ingénierie patrimoniale, financière et immobilière). Une réflexion est souvent menée entre la banque et son client sur la faisabilité d'un projet et l'analyse d'un

“La loi de modernisation de l'économie adoptée en juillet 2008 prévoit la création des fonds de dotation, personnes morales de droit privé à but non lucratif.”

business plan. Des rencontres organisées régulièrement entre clients philanthropes facilitent les échanges d'expérience. Dans la même logique de services, la banque travaille avec un partenaire proposant des solutions de dons en ligne clés en main, avec un portail dédié à chaque fondation concernée.

De la sorte, avec l'apport d'une solution nouvelle et globale en matière de management, de stratégie et d'évaluation des projets, les activités philanthropiques sont en mesure de générer un véritable "effet de levier". La dimension entrepreneuriale de la philanthropie prend tout son sens, avec des projets pensés sur le long terme et s'appuyant sur une stratégie de moyens calibrés et sur mesure. ■

Das Kapital? C'est une revue sur l'asset management?

www.revuebanelibraiirie.com
La librairie spécialisée dans la banque et la finance

