

THEME 3 : Argent et société

Argent et engagement social : les activités philanthropiques

Problématiques

La philanthropie se définit comme une tendance à vouloir le bien des hommes, ou par l'amour de l'humanité de manière plus générale. Elle englobe toutes les actions volontaires privées ayant un but d'utilité publique. Un philanthrope est un individu qui cherche à améliorer le sort de ses semblables par de multiples moyens, et ceci d'une manière apparemment désintéressée. Toutes les personnes portant le titre de philanthropes étant très différentes les unes les autres, ainsi que les sphères d'action où elles s'inscrivent, la compréhension de la philanthropie s'en trouve également assez variée. Obéit-elle avant tout à des motivations d'ordre religieux, au désir de laisser son nom à la postérité, ou correspond-elle à un intérêt pragmatique ? (constituer un réseau de relations, acquérir une notoriété,...).

La philanthropie évolue dans le temps et dans l'espace. Dans l'historiographie et dans les Sciences humaines, le mot philanthropie a longtemps servi à désigner les pratiques d'assistance du premier XIXème siècle : du Consulat à la fin des années 1830, dans un contexte de libéralisme social, on assiste à une croissance sans précédent des associations de bienfaisance que l'on a pu qualifier d' « âge d'or de la philanthropie », et qui décline ensuite jusqu'à la fin du XIXème siècle, moment à partir duquel l'assistance entre progressivement dans le champ de la science et de la législation publique avec la montée en puissance de l'État providence dans ses deux versions bismarckienne et beveridgienne. Aujourd'hui, dans un contexte de crise de l'État providence, la philanthropie moderne prend la forme médiatique de donations effectuées par des grands milliardaires, assez souvent américains. A quoi correspondent exactement ces nouvelles formes de philanthropie, et quelles sont les motivations des grandes fortunes philanthropiques ?

Les pratiques philanthropiques varient également énormément selon les nations. Comment peut-on expliquer par exemple la faiblesse relative de la philanthropie en France et en Europe par rapport à ce qu'elle est aux États-Unis, et quelle est l'évolution récente en ce domaine ?

Démarches

- **Quelles sont la portée et les limites de la philanthropie stratégique ?**

Le secteur philanthropique, comme tout secteur d'activité, est traversé de courants et de modes. L'une des innovations les plus intéressantes ces dernières années est l'apparition aux États-Unis d'une philanthropie stratégique que l'on oppose généralement à la philanthropie traditionnelle.

Alors que la philanthropie traditionnelle reposait sur la prédominance d'une générosité désintéressée, la philanthropie stratégique s'appuie sur une recherche ciblée, sur une planification innovante, une mise en œuvre contrôlée et un suivi attentif afin d'obtenir des résultats quantifiables. Elle propose une explication rationnelle de l'acte philanthropique justifié en amont par une méthodologie définie et en aval par une évaluation quantitative et qualitative de son impact sociétal, de sa reproductibilité, ou encore de son exportation dans d'autres zones géographiques. La philanthropie stratégique est aussi nouvelle parce qu'elle est l'outil privilégié d'une catégorie de philanthropes qui sont âgés de moins de 45 ans, et qui ont connu un fort succès entrepreneurial ou dans la finance. Souvent patrons audacieux de « start-up », tous ont en commun de privilégier des formes d'organisation qui exaltent l'innovation et la prise de risque, en remettant en cause les « pesanteurs bureaucratiques » : ce qui compte, ce sont les rapports interindividuels, les réseaux

sociaux qui sont garants d'une approche en termes de flexibilité et de rentabilité. La performance n'est pas un résultat abstrait, car les firmes de capital-risque suivent de très près les résultats obtenus, et ne cessent de mesurer l'impact effectif de leur investissement. Il s'agit au bout du compte de changer la culture des entreprises pour faire de l'engagement communautaire un élément essentiel de la firme, et aussi de rendre la communauté plus forte en appliquant le principe du capital risque à des organisations à but non lucratif.

Si la nouvelle philanthropie a l'avantage de s'opposer à des formes d'organisations trop routinières comme celles par exemple que connaissent les grandes fondations, il ne faut pourtant pas en exagérer la portée. D'une part, la « Venture philanthropy » (philanthropie qui développe des outils par analogie avec ceux qui sont utilisés pour les marchés financiers, avec des calculs d'optimisation, des stratégies d'entrée et de sortie) ne représente effectivement que 3% du total de la philanthropie aux États-Unis. D'autre part, l'initiative « The giving pledge » mise en route par Bill et Melinda Gates ainsi que Warren Buffet marque le retour majeur à une philanthropie traditionnelle. « The giving pledge » est en effet un concept simple qui ne remet pas en cause la nécessité d'une évaluation d'impact des actions entreprises, mais qui postule en premier lieu la nécessité de la philanthropie à une grande échelle, en demandant aux très grandes fortunes de donner une part importante de celles-ci à des activités philanthropiques. A ce jour, « The giving pledge » a connu un succès énorme, puisque plus de 45 personnes ou fortunes se sont engagées pour un montant estimé à 115 milliards de dollars. Cette initiative renoue avec une vieille tradition américaine dont Andrew Carnegie est le symbole encore aujourd'hui : cet industriel américain donna en effet au début du XXème siècle plus de 380 millions de dollars à diverses fondations, aidant les institutions culturelles, les églises et espaces publics, et créant aussi plus de 2500 bibliothèques publiques gratuites (les « Carnegie Libraries »).

• Comment peut-on expliquer la faiblesse relative de la philanthropie en France par rapport aux États-Unis ?

La philanthropie française a longtemps été d'une importance modeste par rapport aux autres pays développés, et tout particulièrement par rapport à celle qui est en vigueur aux États-Unis. Pour ne donner que les chiffres les plus significatifs, on peut dire qu'il y a aux États-Unis 72000 fondations recensées en 2007 (2443 en France, ce qui donnerait 12000 pour une population équivalente, soit six fois moins) qui ont distribué 43 milliards de dollars, chiffre qui a doublé en dix ans (23 milliards en 1999). Ces fondations se classent en trois grands types : les fondations d'entreprises (4,4 milliards), les fondations indépendantes (30,9 milliards), et les fondations communautaires (4,1 milliards). De plus, les chiffres des fondations ne mesurent-ils qu'une partie de la philanthropie américaine estimée au total à 306 milliards de dollars dont 75% proviennent de petits donateurs issus des classes moyennes ou des couches sociales encore plus modestes. Cette philanthropie va d'abord aux Églises (102 milliards), au monde universitaire et de l'éducation (43 milliards), et à la santé (23 milliards).

La vigueur de la philanthropie aux États-Unis, et d'une manière plus générale dans le monde anglo-saxon, s'explique par une conception relativement minimaliste de l'État providence. En France, les secteurs comme la recherche, l'éducation, l'environnement, la santé et les politiques sociales sont financés par le secteur public qui doit assurer le bon fonctionnement des services collectifs au nom d'une conception républicaine de la cohésion sociale. L'intervention de la puissance publique est considérée comme une garantie essentielle pour l'exercice de la solidarité et de la redistribution des ressources collectives, et le financement se fait par les cotisations sociales et par l'impôt. A l'inverse, aux États-Unis, le « third sector » se veut indépendant et pluraliste, grâce à un système d'incitation fiscale qui encourage le don et la création de fondations. Ce sont les investissements privés qui financent pour l'essentiel le « non profit sector ».

La situation de la philanthropie française s'explique aussi par des raisons historiques et culturelles. On peut citer l'importance de la régulation étatique dans les sphères économique et sociale qui s'inscrit dans une vieille tradition centralisatrice, mais aussi la tradition administrative française qui entretient depuis toujours une certaine méfiance vis-à-vis de l'action des fondations et des associations.

Depuis le début des années 2000, et surtout depuis la révolution fiscale introduite par la loi Raffarin-Aillagon de 2003 qui a créé un dispositif particulièrement favorable en matière de dons aux fondations, les choses changent cependant rapidement en France. On a vu apparaître une nouvelle catégorie de fondateurs qui sont de jeunes entrepreneurs éprouvant le besoin de consacrer une partie de leurs gains à des œuvres d'intérêt général, mais qui sont aussi assez proches de la culture anglo-saxonne par le souci de mettre en relief les notions d'utilité économique et de mesure des résultats dans l'affectation de leurs dons. Au-delà des fondations, la

générosité française ne cesse de progresser : elle est estimée maintenant à environ 3 milliards d'euros, en hausse malgré la crise, et elle contribue à créer ou à préserver 50000 emplois.

• **Quelles sont les motivations des grandes fortunes philanthropiques ?**

D'après une étude confiée par l'Offre philanthropie de BNP Paribas Wealth à Marc Abélès et Jérôme Kohler, les valeurs restent au cœur de la volonté philanthropique. Ces valeurs sont des valeurs familiales, puisque la philanthropie est considérée comme le socle de la cohésion familiale et comme valeur d'éducation transmise, mais aussi des valeurs religieuses qui bien souvent structurent le don. Conçue comme une aventure spirituelle, la démarche du philanthrope est aussi bien souvent une quête individuelle motivée par des facteurs personnels : elle devient alors un moyen d'expression en tant qu'individu.

De manière plus précise, l'étude dégage également sept caractéristiques dominantes sur les motivations des actes philanthropiques: on distingue ainsi le croyant, l'humaniste, l'activiste, l'héritier, le passionné, le « venture philanthropist » (qui envisage son action comme un investissement), l'entrepreneur ou le « self made man » (qui a acquis une fortune importante au terme d'une vie professionnelle, et qui exprime ensuite la volonté de « rendre à la société » par des activités philanthropiques), le mondain, et enfin le « réseuteur ».

Si toutes ces motivations sont sans aucun doute très présentes dans l'esprit des philanthropes, on n'oubliera pas cependant que le « philanthrocapitalisme », très fort comme on l'a vu aux États-Unis, mais qui s'étend maintenant en Europe et dans certains pays émergents, s'inscrit dans une tendance globale à l'accroissement des inégalités et à l'enrichissement des plus riches. De nombreux économistes et historiens font ainsi remarquer que pour retrouver un tel niveau d'inégalité, il faut remonter à la veille du krach de 1929. Plus précisément, ces inégalités ont été alimentées par la réduction des taux marginaux d'imposition (le taux marginal d'imposition est le taux auquel on impose la tranche la plus élevée du revenu d'un contribuable) : aux États-Unis, alors que sous les présidences Heisenhower et Kennedy le taux marginal d'imposition était de 91%, il est tombé à 35% aujourd'hui. Dans ces conditions, on peut se demander s'il est bien raisonnable que les pouvoirs publics se privent d'une assiette fiscale de plusieurs dizaines de milliards de dollars pour s'en remettre finalement à des fondations philanthropiques pour corriger les inégalités sociales. N'est-ce pas avant tout le rôle des pouvoirs publics que de préserver les conditions de la démocratie sociale ?

Pour aller plus loin

Abélès Marc et Jérôme Kohler (2009), *Grandes fortunes et philanthropie en Europe continentale : France, Espagne, Italie et Belgique*, BNP Paribas Wealth Management, 2009 (téléchargeable en pdf)

Duprat Annie (1991), « Le temps des philanthropes. La philanthropie parisienne des Lumières à la Monarchie de Juillet », dans *Annales historiques de la Révolution française*, n°285, 1991, p 387-393.

Rapport moral sur l'Argent dans le Monde 2011, téléchargeable sur le site de l'Association d'économie financière : <http://www.aef.asso.fr/>

World Wealth Report 2010, Capgemini en collaboration avec Merrill Lynch, téléchargeable sur le site du groupe Capgemini

The Giving Pledge, site de la campagne philanthropique lancée par Bill Gates et Warren Buffet : www.givingpledge.org