



FAMILY OFFICE & GESTION DE FORTUNE

EDITO

PHILANTHROPIE & ENGAGEMENT

Anne DARDELET, Directrice de la philanthropie et de l'engagement
Edmond de Rothschild
Frédéric BERARD, Responsable de la philanthropie et de l'engagement
Edmond de Rothschild

ASPECTS PATRIMONIAUX & FISCAUX DE LA PHILANTHROPIE

Vincent AUBUCHOU, Directeur de l'ingénierie patrimoniale - Edmond
de Rothschild

RENCONTRE AVEC LA FONDATION DE FRANCE

Hervé KNECHT, Président de la région Nord - Fondation de France

RENCONTRE AVEC LA FONDATION DE L'UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE

Didier PEILLON, Délégué général de la fondation de l'université
catholique de Lille

EXPERIENCES PHILANTHROPIQUES : LA PAROLE A NOS CLIENTS

CONCLUSION

Christophe MARTEAU, Gérant - Herest

DOSSIER PHILANTHROPIE

SEPTEMBRE 2021



EDITO

Loin des sujets ô combien évoqués et commentés de l'épidémie et de ses conséquences sur notre quotidien, nous sommes heureux de pouvoir partager avec vous notre premier dossier thématique !

Il y a quelques années, nous commençons à intégrer dans nos réflexions l'investissement socialement responsable, ainsi que les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance, challengés par nos clients les plus impliqués.

L'investissement à impact faisant désormais partie de nos critères d'analyse, vous nous avez logiquement encouragés à réfléchir à la philanthropie.

Nous avons ressenti un intérêt croissant de nos clients sur ce sujet et certains nous ont sollicités pour les accompagner dans leur démarche. Cette dernière est avant tout personnelle et relève presque de l'intime. Les causes défendues sont liées à l'histoire de chacun, à sa sensibilité et aux convictions et valeurs qui lui sont propres.

Herest a entrepris, depuis le début de l'année, de monter en compétence. Au travers de la littérature dans un premier temps ; assez rapidement aussi, en multipliant les rencontres et les échanges avec les acteurs de la philanthropie, particuliers ou professionnels.

Notre objectif à terme, est de mieux comprendre et d'intégrer pleinement vos projets de philanthropie à notre démarche patrimoniale globale afin de mieux vous accompagner.

Nous vous proposons au travers d'interviews, le fruit de nos rencontres et échanges afin de vous présenter un premier éclairage. Le sujet est vaste. Nous l'aborderons avec beaucoup de modestie.

Nous remercions l'ensemble des acteurs qui ont contribué à la constitution de ce premier dossier : clients, partenaires, et acteurs de la Philanthropie.

Bonne lecture !



Anne DARDELET

Directrice de la Philanthropie et de
l'Engagement
Edmond de Rothschild



Frédéric BERARD

Responsable de la Philanthropie et de
l'Engagement
Edmond de Rothschild



EDMOND
DE ROTHSCHILD

PHILANTHROPIE & ENGAGEMENT

Bonjour Anne, Bonjour Frédéric et merci d'avoir répondu à notre invitation pour ce dossier dédié à la philanthropie. Qu'est-ce qui incite vos clients à s'engager et à venir chercher des conseils auprès de vous ?

Frédéric BERARD : Pour beaucoup, s'engager en philanthropie répond à un besoin : celui de donner du sens à un patrimoine, à une réussite. Il y a de nombreuses raisons qui peuvent pousser les entrepreneurs et les familles à s'engager dans cette voie car la philanthropie est un moyen de manifester une vision du monde et des valeurs.

Pour certains, il peut s'agir d'agir sur une cause qui leur tient particulièrement à cœur, ou de donner corps à une tradition familiale. Pour d'autres, la philanthropie est une manière de réunir la famille autour d'un projet concret, d'inclure la nouvelle génération dans les affaires familiales et de lui transmettre un certain nombre de valeurs et de compétences. La philanthropie peut également être un moyen de renforcer son image ou celle de son entreprise, ou encore de bâtir un héritage qui résistera à l'épreuve du temps.

C'est d'ailleurs une profonde conviction d'Edmond de Rothschild que la richesse n'est pas une fin en soi, mais une opportunité de bâtir un avenir plus durable, plus inclusif. La philanthropie fait partie intégrante de l'ADN du Groupe Edmond de Rothschild. Il s'agit d'une tradition familiale, d'un édifice auquel chaque génération a apporté sa pierre depuis le début du XIXe siècle. C'est sur cette base que l'engagement d'Edmond de Rothschild continue à se construire aujourd'hui, principalement dans les domaines de la santé, des arts, de l'entrepreneuriat à impact ainsi que de l'expertise et du partage de bonnes pratiques en philanthropie.

Nous avons une conviction très forte : partager nos valeurs et nos expériences avec d'autres philanthropes, leurs enfants et leurs familles fait partie intégrante de notre mission de banquiers privés, pour aider chacun à réaliser sa vision avec un maximum d'impact.

Quelles sont les questions à se poser lorsqu'on entame son voyage philanthropique ?

Frédéric BERARD : Il est important de se poser un certain nombre de questions dès le début pour définir précisément ses objectifs et déterminer une stratégie qui permettra de traduire ses aspirations en un plan d'action.

D'abord, il est utile de se demander quelle action philanthropique est susceptible de créer de la valeur à la fois pour la société et pour soi. Les futurs donateurs peuvent approcher cette question d'une des deux manières suivantes : certains y répondent en réfléchissant à leurs propres valeurs et intérêts, et cherchent ensuite des causes leur permettant de les exprimer. D'autres choisissent au contraire d'identifier les besoins sociaux qui leur semblent être les plus pressants, pour déterminer ensuite les actions et organismes susceptibles d'y répondre de manière pertinente. Toutefois, ces deux approches ne sont pas mutuellement exclusives, et de nombreux philanthropes empruntent une voie médiane.

Ensuite, il est utile de se demander quel type d'activité philanthropique aura l'effet le plus positif. On parle de « théorie du changement » quand on réfléchit au processus par lequel l'action philanthropique produira un changement positif, et la manière dont l'impact sera mesuré. Cette théorie du changement est donc un outil efficace qui éclairera les choix stratégiques du futur philanthrope, l'aidera à exprimer son approche de manière claire, et à estimer l'impact réel de son action.

Il existe ensuite différentes manières de s'engager et il est important de trouver celle qui nous correspond : quel niveau d'engagement personnel souhaite-t-on prendre, quelles ressources va-t-on engager dans le projet ? Certains donateurs préfèrent garder un rôle discret dans le cadre des projets qu'ils soutiennent, alors que d'autres désirent travailler de manière rapprochée avec les bénéficiaires de leur action. Un donateur peut également choisir d'agir seul, de développer un nouveau projet, alors que d'autres décideront de venir renforcer des initiatives déjà établies et de s'allier à d'autres philanthropes, afin de partager des expériences.

Enfin, la philanthropie suppose un engagement dans la durée et il faut s'interroger sur l'horizon temporel de son action : quel est le niveau d'urgence du besoin auquel je souhaite répondre ? Le problème que je souhaite cibler risque-t-il de perdurer pendant des décennies ? Ces réponses influenceront sur le rythme auquel le donateur devra réaliser ses dons pour atteindre ses objectifs.

Comment accompagnez-vous vos clients dans ces réflexions ?

Anne DARDELET : La première étape est de mener avec eux une conversation approfondie sur leurs souhaits d'engagement, pour bien comprendre leurs intentions et les différents paramètres à prendre en compte, et les aider à définir une stratégie cohérente. A partir de là, nous conseillons nos clients sur plusieurs aspects de leur démarche philanthropique.

Tout d'abord, nous les accompagnons dans la réflexion sur la structure à donner à leur engagement, qui peut prendre plusieurs formes : on peut choisir d'agir en direct, de créer un véhicule dédié autonome ou de s'associer à des partenaires. De concert avec nos ingénieurs patrimoniaux, qui interviennent sur les aspects juridiques et fiscaux, nous entrons en dialogue avec nos clients dans le choix d'un véhicule qui corresponde à la fois à leur stratégie philanthropique et à leur situation patrimoniale.

Nous les soutenons également dans la mise en œuvre de leur projet et mobilisons les expertises requises, y compris pour les aider à identifier des projets présentant de fortes garanties d'impact. En cela, nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur la grande expérience acquise par les Fondations Edmond de Rothschild.

Nous accompagnons également nos clients qui souhaitent aligner leurs investissements avec leur approche philanthropique pour que leurs investissements et leurs actions philanthropiques travaillent « dans le même sens » : leur portefeuille peut bien sûr exclure certains secteurs, tenir comptes des critères ESG, mais aussi inclure des investissements thématiques à impact.

Enfin, parce que la force du partenariat et la co-construction sont au cœur de notre écosystème, nous tenons aussi à ce que nos clients engagés puissent se rencontrer dans un cadre privilégié autour de projets concrets, des acteurs incontournables du monde de l'impact, et des idées les plus innovantes.



Vincent AUBUCHOU

Directeur de l'ingénierie patrimoniale
Edmond de Rothschild



EDMOND
DE ROTHSCHILD

ASPECTS PATRIMONIAUX & FISCAUX DE LA PHILANTHROPIE

Bonjour Vincent, tout d'abord, un grand merci pour votre présence. En tant qu'ingénieur patrimonial chez Edmond de Rothschild (France) quel est votre rôle lorsqu'un client évoque la philanthropie ?

Au sein de la Banque notre équipe d'ingénieurs patrimoniaux intervient aux côtés de l'équipe Philanthropie & Engagement plus spécifiquement sur les aspects patrimoniaux de la démarche philanthropique c'est-à-dire les aspects juridiques et fiscaux.

Un tel projet doit en effet pouvoir être replacé dans le cadre global du patrimoine, et notamment dans sa dimension successorale.

Nous sommes ravis d'intervenir chaque année pour un nombre croissant de familles qui veulent s'engager dans un projet philanthropique, qu'il s'agisse d'une action ponctuelle ou ciblée au travers d'un don auprès d'une organisation, ou d'une réflexion plus structurée qui pourra conduire à la création d'un véhicule dédié.

A ce sujet, lorsque l'on souhaite constituer un véhicule dédié, quelles sont les principales options possibles ?

Nous pouvons évoquer les trois principales structures que nous étudions régulièrement pour le compte de nos clients :

- la fondation reconnue d'utilité publique,
- la fondation abritée (ou sous égide),
- et enfin le fonds de dotation.

La fondation (le véhicule le plus institutionnel)

La fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident de l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général à but non lucratif.

Elle doit obtenir un décret de reconnaissance d'utilité publique (RUP) par le Conseil d'Etat après instruction du ministère de l'intérieur : ceci explique que le délai de constitution peut parfois excéder une année.

Les revenus de la dotation doivent permettre d'assurer le financement de l'objet social de la fondation. En pratique, le Conseil d'Etat exige que la dotation s'élève au moins à 1,5 millions d'euros. Et matière de gouvernance, il faut savoir que l'Etat est systématiquement représenté au sein du conseil d'administration.

La fondation abritée ou sous égide

Il s'agit ici de constituer une fondation sous l'égide d'une fondation reconnue d'utilité publique dite « abritante » (en France, les deux plus importantes par le nombre de fondations abritées en leur sein sont la Fondation de France et l'Institut de France).

Faire héberger sa fondation par une fondation abritante offre plusieurs avantages ; on pourra notamment citer l'appui administratif et juridique au quotidien qui sera assuré par les équipes de la fondation abritante, l'accès à des experts en fonction de l'objet de la fondation, et enfin son réseau afin d'accéder à un nombre important de projets à soutenir selon les thématiques.

Nos équipes sont là pour accompagner ceux de nos clients qui optent pour la solution fondation abritée dans la sélection de la fondation abritante la plus adaptée à leur cahier des charges.

Au plan des inconvénients, sont souvent évoqués les coûts liés à la création d'une telle structure (la fondation abritante facture naturellement des frais pour assurer cet accompagnement technique et administratif).

Mais selon notre expérience, ceux-ci sont dans de nombreux cas assez proches des divers frais auxquels le philanthrope s'expose lorsque qu'il opte pour le fonds de dotation (frais de comptabilité, d'avocats...).

En matière de gouvernance, un représentant de la fondation abritante est systématiquement membre du conseil (ou comité).

Le fonds de dotation (la solution la plus souple)

Pour favoriser les initiatives individuelles en matière de philanthropie, la France s'est dotée en 2008 d'un outil de mécénat innovant et accessible au plus grand nombre : le fonds de dotation.

C'est avant tout sa souplesse qui séduit de nouveaux philanthropes car aucune lourdeur administrative n'entrave leur générosité.

Après avoir identifié la mission d'intérêt général que l'on souhaite soutenir, la première étape est de déterminer les moyens financiers nécessaires à sa mise en œuvre et notamment le montant de la dotation initiale. Bien qu'en principe cette dotation ne soit pas « consommable » (le fonds utilisant alors les seuls revenus de cette dotation comme source de financement), il est possible de prévoir sa consommabilité, le capital transmis pouvant alors être consommé.

Depuis 2015 une dotation minimale de 15.000 € est exigée pour lutter contre la création de « coquilles vides ». On organise ensuite le mode de gouvernance : concrètement, il s'agit d'un conseil d'administration composé d'au minimum trois membres.

Une fois les statuts rédigés, une simple déclaration en préfecture accompagnée du dépôt des statuts suffit. Elle donne lieu à une publication au Journal Officiel : c'est la naissance de la personnalité morale du fonds.

Chaque année, seuls ses comptes (bilan et compte de résultats, un commissaire aux comptes devant être nommé lorsque les ressources du fonds excèdent 10.000 €) et un rapport d'activité doivent être établis.

Source : Edmond de Rothschild	Fonds de dotation (FDD)	Fondation reconnue d'utilité publique (FRUP)	Fondation sous égide d'une fondation RUP (FSE)
Procédure de constitution	Déclaration en Préfecture Publication au JORF	Décret après avis du Conseil d'Etat publié au JORF	Sur délibération de la fondation abritante
Durée	Selon les statuts	Illimitée sauf dotation consommable	Selon convention avec la fondation abritante
Dotation initiale	Dotation en capital obligatoire (Montant minimum : 15.000€) Consommable ou non Comité d'investissement si la dotation est supérieure à 1 M€	Obligatoire Non consommable Versement échelonné sur 10 ans maximum Montant minimum : 1,5M€	Selon cahier des charges de l'abritante : avec ou sans dotation, financement de "flux" possible
Gouvernance	Grande liberté statutaire Seule contrainte : un Conseil d'Administration avec au moins 3 membres	Conseil d'Administration (9 à 15 membres) ou Conseil de Surveillance/Directoire 3 Collèges obligatoires : - Fondateurs (1/3 au plus) - Membres de droit (1/3 au moins sauf option commissaire du gouvernement) - Personnes qualifiées extérieures	Selon cahier des charges de la fondation abritante (un Conseil ou Comité)

Qu'en est-il des incitations fiscales liées aux dons pour les particuliers ?

Au plan fiscal, l'Etat incite à la générosité au travers de plusieurs avantages fiscaux :

Impôt sur le revenu (IR)

En matière d'impôt sur le revenu, les versements au profit des œuvres ou organismes d'intérêt général ou reconnus d'utilité publique ouvrent droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 66 % de leur montant retenu dans la limite de 20 % du revenu imposable. Attention, les revenus imposables pris en compte pour la limite de 20% s'entendent des revenus soumis au barème de l'impôt sur le revenu (excluant ainsi les plus-values ou les revenus de capitaux mobiliers soumis au prélèvement forfaitaire unique (PFU)).

La fraction des dons qui n'a pas bénéficié de la réduction d'impôt l'année de leur versement ouvre droit à cet avantage fiscal au titre des cinq années suivantes.

Impôt sur la fortune immobilière (IFI)

Les redevables de l'IFI (résidents ou non) peuvent bénéficier d'une réduction égale à 75% du montant du don. Le montant maximal de la réduction s'élève à 50.000 € (le plafond est atteint pour une donation de 66 666 €). Sont concernés les dons en numéraires mais également les dons en pleine propriété de titres de sociétés admis aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger. Attention, les dons aux fondations reconnues d'utilité publique sont éligibles à la réduction d'IFI mais pas les dons réalisés au profit de fonds de dotation. Pour le calcul de la réduction d'IFI, les dons pris en compte sont ceux effectués à compter du jour suivant la date limite de dépôt de la déclaration d'IFI au titre de l'année précédant celle de l'imposition et jusqu'à la date limite de dépôt de cette même déclaration au titre de l'année d'imposition.

Exonération de droits de donation ou de succession

Les dons et legs consentis notamment aux fondations reconnues d'utilité publique ou aux fonds de dotation ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, sont totalement exonérés de droit de mutation à titre gratuit.

Quelles sont les stratégies patrimoniales que votre équipe d'ingénierie patrimoniale est amenée à étudier ?

En pratique, il existe trois principales stratégies patrimoniales que nous abordons régulièrement.

La première stratégie est la donation de titres avant cession

Nous accompagnons des entrepreneurs dans la constitution de fonds de dotation ou de fondations (souvent abritées) à l'occasion de la cession de leur entreprise.

Ces transmissions qui bénéficient d'une exonération totale de droits de donation permettent également de gommer la plus-value latente dont les titres sont grevés (et potentiellement, de bénéficier de la réduction d'impôt égale à 66% du montant donné, retenu dans la limite annuelle de 20% du revenu imposable au barème).

Si la constitution de ces véhicules est essentiellement guidée par la volonté de réaliser une œuvre d'intérêt général, elle pourra également répondre au souhait de rassembler une famille et particulièrement les nouvelles générations autour de projets et de valeurs communes, et de donner du sens à cette nouvelle étape.

La donation de l'usufruit temporaire d'un bien

La seconde stratégie est la donation temporaire de l'usufruit d'un bien, mobilier ou immobilier.

Cette donation se fait en général sur des durées assez courtes (mais d'au minimum 3 ans) et peut être renouvelée.

Dans ce cas, l'organisation bénéficiaire pourra disposer pour une durée déterminée de la jouissance d'un bien et de ses revenus.

Cette solution confère plusieurs avantages au donateur : celui-ci n'est plus imposable sur les revenus du bien ; et il cesse d'être taxable à l'IFI sur la valeur du bien imposable si la donation porte sur un bien immobilier.

Le legs net de frais et droits

Le dernier outil est le legs net de frais et droits, qui est plus particulièrement utilisé par les philanthropes n'ayant pas d'héritier en ligne directe, mais souhaitant gratifier un proche.

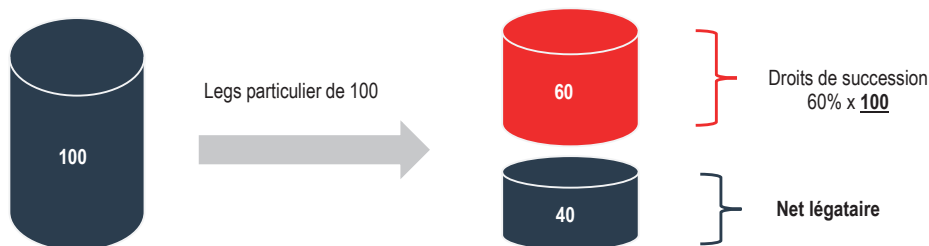
Dans ce cas, il est prévu - par dispositions testamentaires - la délivrance de ce que l'on appelle un legs net de frais et droits.

Le fonds de dotation ou la fondation est fait légataire universel du patrimoine du défunt, à charge d'en reverser une partie à ses héritiers (légataires particuliers), nette de frais et droits de succession.

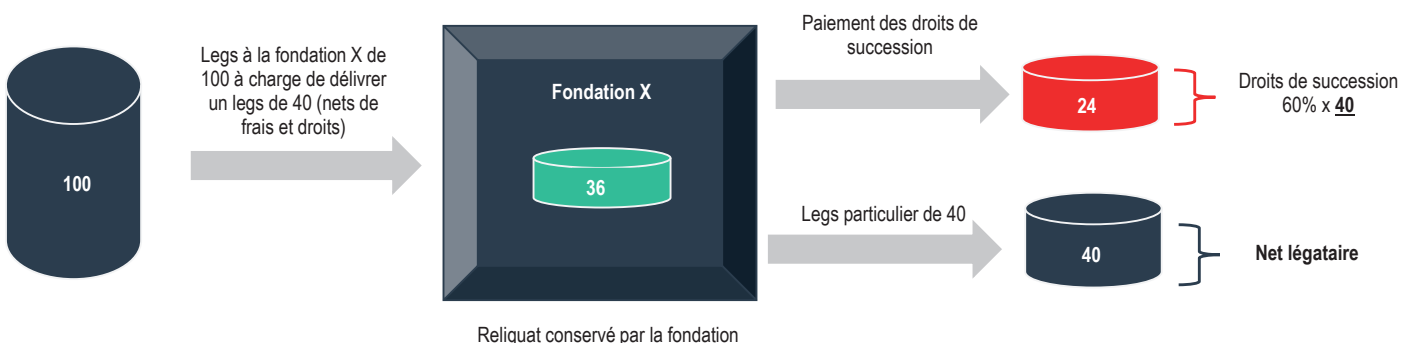
En synthèse, cette stratégie a pour effet de partager la part revenant théoriquement à l'Etat (les droits de succession), entre l'Etat et l'organisation à but non lucratif, et ce sans diminuer la part revenant aux héritiers.

On flèche ainsi les droits de succession vers une cause donnée.

Illustration : legs simple au profit d'un "tiers" (situation initiale)



Legs universel à charge de délivrer un legs particulier net de frais et droits au profit d'un "tiers"



RENCONTRE AVEC LA FONDATION DE FRANCE



Bonjour Hervé, nous sommes ravis de vous accueillir. Vous êtes le président de la Fondation de France pour la région Nord. Pour commencer, pouvez-vous nous en faire une rapide présentation ?



Hervé KNECHT
Président de la région Nord
Fondation de France



La mission de la Fondation de France est d'accompagner tous ceux qui veulent agir en faveur de l'intérêt général et ce, quelle que soit la forme de leur engagement (en faisant un don, un legs, en créant une fondation...). Notre objectif est de transformer ces envies d'agir en actions utiles et efficaces pour construire une société plus digne et plus juste. Pour ce faire, la Fondation de France agit de deux façons : à travers ses propres programmes d'intervention et en facilitant l'action, à ce jour, de plus de 900 fondations qu'elle abrite. Elle soutient ainsi plus de 10 000 projets chaque année. La Fondation de France a fait le choix d'une organisation très ancrée dans les territoires pour agir au plus près des besoins. Dans les Hauts de France, La Fondation de France Région Nord c'est une équipe de 4 permanents basée à Tourcoing qui s'appuie sur l'engagement de 35 bénévoles répartis sur tout le territoire. Avec notre réseau de fondations abritées, nous avons soutenu plus de 700 projets en 2020 dans la région.

La Fondation de France semble être un « généraliste » en termes de causes suivies, avez-vous un savoir-faire spécifique sur certains domaines ?

La Fondation de France agit en effet dans tous les domaines de l'intérêt général : aide aux personnes vulnérables, recherche médicale, environnement, culture, éducation... Elle se définit comme la Fondation de toutes les causes, en intervenant en priorité sur les enjeux de notre société pour lesquels il n'existe que peu ou pas encore de solutions. Notre savoir-faire dans chacun des domaines repose avant tout sur notre capacité à mobiliser de façon bénévole les meilleurs compétences et expertises. Cette approche pluridisciplinaire permet d'appréhender les sujets dans toute leur complexité, dans toutes leurs dimensions. Au niveau national, au côté des 200 salariés, ce sont plus de 520 bénévoles qui partagent leur expertise pour définir nos priorités, nos programmes d'actions et sélectionner les initiatives les plus intéressantes et innovantes à accompagner. Pour chaque grande cause, nous disposons d'un expert / animateur / coordinateur chargé de réunir les meilleures expertises nationales, voire internationales, dans son domaine.

Les donateurs souhaitant s'inscrire dans une dynamique régionale peuvent-ils y trouver leur compte ?

La proximité est dans l'ADN de la Fondation de France. Elle caractérise la plupart de nos actions mises en œuvre au plus près du terrain, et nous a amené à nous appuyer sur une présence forte en région et un réseau de bénévoles en prise directe avec les besoins et les acteurs locaux. Notre présence en région nous permet d'accueillir et d'accompagner localement toutes les vocations généreuses, d'être à l'écoute des donateurs et de leur rendre compte des projets soutenus dans la région grâce à leur générosité et leur confiance.

Quelle méthodologie recommanderiez-vous aux personnes souhaitant initier une stratégie de Philanthropie ? Par quoi commencer ? quels véhicules appropriés ?

Il y a quelques questions clés à se poser pour penser sa stratégie : Pourquoi ? (Quels objectifs visés ?) ; Pour Quoi ? (Quelle(s) cause(s) soutenir ? A quelle échelle agir ? Pour quel impact ?) ; Avec qui ? (Quelles parties prenantes ? Quelles attentes ? Quel degré d'implication ?) ; Comment ? (Quelle gouvernance ? Quels moyens consacrés ? Quel véhicule choisir ?)... Chaque stratégie se dessine « sur-mesure » en fonction de ses propres valeurs, de ses capacités, de sa volonté d'engagement. Le choix du véhicule les plus approprié suivra. Les outils existent aujourd'hui pour que chaque philanthrope puisse mener à bien son projet. La Fondation de France met à disposition ses moyens importants et son expertise unique en termes comptable, juridique et fiscale. C'est une vraie sécurité pour nos fondateurs. Notre Fondation s'engage à un suivi personnalisé de chacune des fondations abritées.

Quels sont vos mécènes : des particuliers, des entreprises, l'Etat ?

Indépendante et privée, la Fondation de France agit grâce à la générosité des particuliers et des entreprises. Elle ne reçoit pas de subventions publiques.

En 2020, la Fondation de France a pu compter sur une générosité sans précédent des Français en réponse à l'afflux de demandes de soutien liées à la crise sanitaire. Les envies d'agir n'ont pas été freinées. Au contraire ! Plus de 40 nouvelles fondations abritées ont été créées par des entreprises, des particuliers, des familles. Les entreprises ont été très présentes cette année, tant pour la création de nouvelles fondations qu'en tant que donatrices.

Comment assurez-vous la traçabilité des dons : à la fois en ce qui concerne l'utilisation des capitaux donnés mais aussi la compréhension de la cause financée ?

Un des principes d'intervention de la Fondation de France est la transparence et la traçabilité des dons. Les 530 000 donateurs, les testateurs et les 900 fondateurs peuvent affecter leurs dons à une ou plusieurs causes. La Fondation de France respecte scrupuleusement leurs volontés, met à leur disposition une information détaillée sur les différents médias (site, réseaux sociaux, publications trimestrielles) et rend compte des actions engagées suivies de près par les experts. Notre action s'appuie sur une gestion rigoureuse des fonds issus de la générosité des Français. En plus des contrôles externes (Cour des Comptes) et internes (Commissaire aux comptes) auxquels elle est soumise, la Fondation de France a mis en place un système de gouvernance et de contrôle par des comités indépendants. Depuis 2015, sa gouvernance bénéficie du label IDEAS, Institut de développement de l'éthique et de l'action pour la solidarité. Ce label atteste des bonnes pratiques en matière de gouvernance, gestion financière et suivi de l'efficacité des actions. C'est un gage de sérieux et de confiance pour nos partenaires et donateurs.

”

RENCONTRE AVEC LA FONDATION DE L'UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LILLE



Bonjour Didier, vous avez accepté de participer à notre dossier dédié à la philanthropie et nous vous en remercions. Pour commencer, pouvez-vous nous en faire une rapide présentation ?



Didier PEILLON

Délégué général de la fondation de
l'université catholique de Lille



Tout d'abord et c'est exceptionnel, il est utile de préciser que l'université Catholique de Lille a été créée par des entrepreneurs, Philibert Vrau et Camille Féron-Vrau en 1875. Il est toujours bon de le préciser car ils sont à l'image de ces entrepreneurs du nord, très généreux et aussi très impliqués dans le développement du territoire. Aujourd'hui, la catho représente plus de 36 000 étudiants, repartis dans des facultés (au nombre de 5) et des écoles (Edhec, Isege, Junia, Icam, Istc...) ; et comme nous avons une faculté de médecine et de maïeutique, nous avons un groupe hospitalier pouvant recevoir plus de 1000 patients et des ehpad accueillant plus de 650 résidents.

Bien que de statut privé associatif, nos établissements d'enseignement supérieur, nos hôpitaux et nos Ehad répondent tous à une mission de service public et de développement du territoire. C'est un élément structurant de notre projet stratégique.

A l'image de nos fondateurs qui étaient nos premiers mécènes, la catho a toujours été soutenue et développée par des donateurs, que ce soient des particuliers, des fondations ou encore des entreprises. Ainsi, la fondation de la Catho (Fondation reconnue d'utilité publique hébergeante) est l'outil voire l'écosystème permettant à tous les donateurs et mécènes d'avoir une collaboration de proximité avec la Catho.

Quels sont les éléments qui ont conduits l'Université à sa création ?

Nos 2 fondateurs, dirigeants des Etablissements Vrau à Lille (fil) ont toujours eu une passion pour le développement des hommes et des entreprises. A l'image du développement et de la croissance de leur entreprise, ils se sont impliqués dans la fondation de la catho et ont permis de créer non seulement l'Université Catholique de Lille mais aussi l'Icam et un hôpital. Leur ambition était de former chaque homme et femme dans toutes ses dimensions « L'Homme et tout l'Homme » ; projet que nous appelons aujourd'hui « l'éducation intégrale ».

A titre plus personnel, quels ont été votre cheminement, votre réflexion ? Avez-vous toujours été intéressé par les sujets philanthropiques ? Comment les avez-vous découverts ?

Après un parcours de 15 ans dans des cabinets de conseils en entreprises, j'ai intégré, en 2003, le Réseau Alliances à Entreprises et Cité pour construire et développer le dispositif de formation et d'accompagnement des entreprises au développement durable et à la RSE. Ensuite, toujours dans une logique de vouloir donner du sens à mon engagement, j'ai intégré la Catho pour développer cette culture du partenariat et de la philanthropie. Et c'est dans ce contexte, que la fondation de la Catho a été créée pour simplifier et coordonner nos engagements et collaborations avec nos mécènes.

Quelles sont aujourd'hui les grandes orientations de la fondation et les grands projets qui y sont associés ?

Comme nous avons souvent l'habitude de le dire, le mécénat est cet espace de liberté qui nous donne l'occasion d'innover et d'entreprendre de nouveaux projets. Ainsi, la fondation finance la solidarité, la santé et l'engagement étudiants, le développement de la recherche (développement durable, les Humanités) et la rénovation du patrimoine (Chapelle de la Catho, La Palais Rameau...). Pour chaque projet, nous construisons une relation de confiance et de sérieux avec tous les mécènes.

Percevez-vous une influence de la culture locale et de l'ancrage régional sur l'approche des donateurs ? Et sur la philosophie de la fondation ?

La région des Hauts de France est reconnue comme un terre de générosité, et souvent fortement associée à sa culture entrepreneuriale. Une générosité souvent liée à une implication humaine mais toujours empreinte de discrétion... Je suis toujours impressionné par cet engouement, cet enthousiasme et cette volonté de contribuer à un monde meilleur de la part de nos mécènes. C'est un état d'esprit dans lequel nous nous retrouvons très largement... Nous sommes dans le FAIRE et non pas dans le DIRE... Dans chaque acte de générosité, s'écrit une histoire et un souvenir particulier entre le donateur et la Catho.

Quelles sont vos sources de financement et qui sont vos mécènes : l'état, les particuliers, les entreprises ?

Au niveau de la fondation, ce sont des particuliers, dans le cadre de dons, de donation temporaire d'usufruit, ou de legs... et ensuite des entreprises... Cet apport de financement privé nous permet ensuite de répondre à des appels à financement public. Nous devons aussi être très innovants, ainsi avec la société Roche Dubar, nous avons lancé le premier placement immobilier solidaire. Une partie des loyers nous reviennent sous forme de dons. Ce projet est à l'image de cette dimension entrepreneuriale et innovante de la région.

Comment assurez-vous la traçabilité des dons, à la fois en termes d'utilisation des capitaux donnés mais aussi de compréhension de la cause financée ?

Cela se décline à plusieurs niveaux: tout d'abord, par le contrôle de nos commissaires aux comptes puis par le suivi de notre outil informatique. Ensuite, notre conseil de surveillance, dans lequel se trouve un représentant du gouvernement veille et contrôle que la fondation utilise correctement les dons réalisés. Enfin et surtout, de façon très régulière, les équipes de la fondation reçoivent nos donateurs pour leur présenter les projets et répondre à toutes leurs questions.

Y-a-t-il un projet en particulier qui vous tient à cœur ou une réussite dont vous êtes particulièrement fier ?



La rénovation de la chapelle Saint-Joseph est un projet qui a duré plus de 7 ans. Celle-ci n'avait jamais connu de travaux de cette ampleur depuis la construction de la Catho. Pendant longtemps, elle fut une salle d'examen dans laquelle de très nombreuses personnes ont gardé des souvenirs plus ou moins bons... nous avons souhaité supprimer cette activité pédagogique pour en faire un lieu destiné uniquement au culte et à la culture. Ce projet impliqua les étudiants pour définir leurs attentes, nécessita le recours à de très nombreux artisans et fut entièrement financé par des particuliers et des entreprises... Les anecdotes furent nombreuses, notamment la réutilisation du marbre de la façade du siège du CIC pour recouvrir le sol de cette chapelle... Dans cette période difficile pour nos étudiants, ce lieu reprend tout son sens...

Pour finir, si vous aviez un conseil à donner à une personne qui s'interroge, qui souhaiterait donner ou s'investir à titre personnel, quel serait-il ?

La première question à se poser quand on fait un don est celle du sens et de sa motivation. La seconde est sur la structure qui va bénéficier de l'aide. Et ensuite, il est utile de rencontrer les porteurs de projet pour connaître leur implication et capacités à mener à bien le projet. Enfin, il est très important de se faire plaisir en faisant ce don...

”

EXPERIENCES PHILANTHROPIQUES : PAROLE A NOS CLIENTS

Deux clients d'HEREST ont accepté de partager avec nous leurs convictions, leur engagement et leur expérience de la philanthropie. Un grand merci à eux deux car ils sont en quelque sorte à la genèse de ce dossier.

Bonjour Monsieur. Nous sommes ravis de vous accueillir pour cette interview dédiée à la philanthropie. Pouvez-vous nous préciser en quelques mots votre parcours ?

Bonjour. J'ai 40 ans et ai fait des études d'ingénieur en agriculture, spécialité Environnement, à l'ISAB de Beauvais (maintenant UniLasalle). Je travaille dans le développement de projets de parcs éoliens depuis 2002, d'abord en Bretagne puis dans les Hauts de France. J'ai créé ma société en 2006 avec 2 associés.

Nous avons cédé des projets «prêts à construire» entre 2010 et 2018, puis notre équipe lilloise fin 2018. Nous avons entre-temps monté une autre équipe à Poitiers. Je suis par ailleurs investisseur dans différents domaines.

Nous vous savons très impliqué sur les sujets de philanthropie et d'impact. A quel moment en avez-vous pris conscience et quel a été votre cheminement sur ces sujets ?

Je suis issu d'une famille modeste. Ma mère était professeure en lycée professionnel, mon père dirigeait une entreprise de BTP où il avait commencé en tant que chef de chantier et mon grand-père paternel était arrivé en France après-guerre avec une simple petite valise. La valeur «travail» a été importante dans mon éducation. J'ai fait ma scolarité dans le public en Zone d'Éducation Prioritaire à Beauvais. Je pense que tout ceci fait que j'ai toujours été confronté et sensibilisé à des milieux sociaux moins favorisés, tout en étant moi-même dans un environnement sain et protégé.

Ma sensibilité à l'environnement et à la nature vient aussi probablement de mon éducation, même si j'ai poussé plus loin que mes parents ! J'ai très jeune fait des dons au WWF, à l'équipe du commandant Cousteau (sur mon argent de poche !), eu un potager, fabriqué des nichoirs à oiseaux... Et il me semble que, de nos jours, nous ne pouvons plus rester les yeux fermés face à un tas de problématiques. Nous avons une responsabilité.

Protection de l'environnement, recherche médicale, lutte contre la précarité, les causes sont multiples. Quelles sont celles qui vous tiennent à cœur et que vous privilégiez ?



La nature et l'environnement ont toujours beaucoup compté pour moi. Je n'imaginerai pas une société sereine et pérenne sans une Nature préservée, généreuse, offrant des services tant économiques que sociaux-culturels à la population. D'ailleurs, la crise que nous traversons montre à quel point les gens ont besoin de la Nature pour surmonter des moments difficiles.

La lutte contre les inégalités, contre les violences et contre l'indifférence, me tient aussi énormément à cœur. Je n'arrive par exemple pas à comprendre qu'on puisse ignorer des migrants qui cherchent une vie meilleure, qui fuient la mort, lorsque ce sont notamment les pays occidentaux qui ont largement contribué à déstabiliser une grande partie des pays dont ils sont originaires, et que nous pouvons aisément les aider.

Concrètement, comment intégrez-vous ces sujets dans votre démarche patrimoniale ? Quel est le rôle d'Herest ?

J'essaie tout d'abord de comprendre où va et à quoi sert mon argent lorsque je l'investis dans un actif, que ce soit du côté, du private equity, de l'immobilier... Je me refuse à ne voir que le rendement de mes investissements. Comment gagner de l'argent sans respecter mes valeurs ? Il me semble que la finance, et évidemment les personnes qui investissent dans cette finance, ont une énorme responsabilité en fléchant l'argent vers une économie vertueuse et durable. Et je constate que depuis 2010, mes investissements «éthiques» se comportent très bien ! Ethique et rendement ne sont donc pas incompatibles, bien au contraire. Notamment en période de crise, les valeurs «éthiques» sont beaucoup plus résilientes.

Ensuite, j'ai choisi de consacrer une partie significative de mes gains annuels, environs 10%, à des dons vers des associations soit d'envergure internationale, soit locales, sur des thèmes qui correspondent à mes valeurs. Je ne prétends pas pouvoir faire ce que des associations savent parfaitement faire, donc autant les aider.

Herest m'aide à sélectionner les actifs qui correspondent à mes valeurs, en discutant avec les gérants de fonds, en comprenant leurs thèses d'investissement, en s'assurant qu'ils ne font pas de «green washing».

Y-a-t-il une association ou une fondation qui vous tient particulièrement à cœur ?

J'ai récemment eu des contacts très intéressants et conviviaux avec une association belge qui souhaite s'implanter à Lille : DUO FOR A JOB, met en contact des jeunes issus de la diversité et des réfugiés avec des personnes de plus de 50 ans, expérimentées, du même secteur professionnel, afin que ces dernières les accompagnent dans leur recherche d'emploi.

Je trouve que cette démarche est très positive car elle permet une insertion des jeunes par l'emploi, et le duo crée du lien social entre jeunes et mentors.

J'essaie d'ailleurs de les aider sur la métropole lilloise en leur donnant accès à mon réseau et en les aidant financièrement. Le Nord a toujours été une terre d'accueil (en témoigne le nombre de noms polonais, italiens, portugais, maghrébins...) et est un poumon économique majeur en France. Tout pour que DUO FOR A JOB puisse y faire du bon travail ! Je vous invite vivement à vous renseigner sur cette belle association (<https://www.duoforajob.fr>).



DUO FOR A JOB
intergenerational coaching

Bonjour Madame, nous sommes ravis de vous accueillir pour cette newsletter dédiée à la philanthropie. Pouvez-vous nous préciser en quelques mots votre parcours ?

Dès l'âge de dix ans, mon père m'a donné un « mois ». J'étais logée, nourrie, blanchie mais devait gérer tout le reste. Bac littéraire en poche, je suis partie en 1972 pour une année Senior High School en Californie avec l'American Field Service, accueillie généreusement dans une famille qui est devenue ma deuxième famille et l'est toujours. Année extraordinaire où j'ai rencontré des AFSers du monde entier qui sont encore des amis sûrs malgré le temps, la distance, les origines et des parcours professionnels différents.

Année qui a scellé les fondations de toute ma vie. Un jour on finit par comprendre que ce que l'on a bâti a reposé sur ce socle fait de « survie » linguistique, affective, émotionnelle, culturelle ... On devait apprendre à compter sur soi et faire confiance aux autres sans possibilité de communication comme maintenant !

“

A cette époque la philanthropie était un concept, il n'y avait guère de sollicitations hormis tombolas, kermesses...

”

A mon retour, Fac sans intérêt. Mon père m'a proposé un job à mi-temps dans l'entreprise familiale de confection qu'il avait créée et qui marchait bien. Il commençait à importer des textiles d'Asie. Quand il m'a proposé de partir à Taiwan, j'ai quitté la fac. A vingt ans, j'avais créé un bureau d'achats pour envoyer des millions d'articles à la grande distribution. J'étais la mascotte de mes fournisseurs chinois qui m'ont appris deux choses essentielles : « Ce que le Client veut, le Client l'a » et l'investissement dans les techniques nouvelles : j'ai vu mon premier fax à Macao, mon premier Lectra à Taiwan...

Quelques années plus tard, au décès brutal de mon père, j'ai développé avec enthousiasme l'entreprise avec mon époux, créateur styliste et nous en avons fait le leader de niche le plus rentable du secteur textile.

Avoir vu des enfants emballer mes t-shirts dans une usine de Manille à 21 heures a été un immense choc ; le suicide dramatique de mon beau-père, ancien d'Algérie, une cassure. Epuisée, j'ai vendu mon groupe en plein essor anticipant également la mutation de notre marché textile, encore jeune et sans avoir eu d'enfants.

Nous vous savons très impliquée sur les sujets de philanthropie. A quel moment en avez-vous pris conscience et quel a été votre cheminement sur ces sujets ?

A cette époque la philanthropie était un concept, il n'y avait guère de sollicitations hormis tombolas, kermesses... et j'étais happée par la course aux résultats. Très marquée par une petite fille qui avait un naevus géant et ne pouvait aller à la piscine, j'ai fait arrêter des chaînes complètes de fabrication pour passer dans l'heure des maillots de bain adaptés sur mesure et lui envoyer le lendemain. Je me souviens encore combien nous avons tous été gratifiés dans l'entreprise par le sens de cet exploit. Nous étions tous plus heureux que par le succès d'une collection ou des ventes exceptionnelles ! Nous avions tous eu un sentiment d'utilité, nous n'avions pas « travaillé » mais « servi ». Nous l'avons fait régulièrement par la suite. Je pense que cela a été un moment important !

Un banal accident de voiture a déclenché un stress post traumatique, latent depuis le suicide de mon beau-père, qui avait généré en fait la vente de mon entreprise dix ans auparavant. Avoir pu être soignée par hasard par un des très rares psychiatres compétents en psychotrauma en 2000, a été un miracle... Un SPT non soigné peut conduire au suicide. Les attentats de 1995 n'avaient été que les détonateurs de la reconnaissance de la notion de victimes et de leurs droits financiers, le traumatisme psychique n'existait ni dans la profession médicale, ni dans la société.

Personne ne voulait financer ni même être associé à de la psychiatrie... de peur d'être touché par la folie peut-être !

Mon mari et moi avons alors décidé de créer Trauma Psy en 2002 et de financer intégralement pour faire savoir l'enjeu médical, social et économique de la reconnaissance du traumatisme psychique par tous les acteurs de la société, d'informer et orienter les personnes en souffrance vers des soignants compétents, de favoriser la formation de professionnels de santé et les projets de recherche.

“

« Personne ne voulait financer ni même être associé à de la psychiatrie... de peur d'être touché par la folie peut-être !

”

Nous en avons fait une belle petite arme de combat contre la « blessure invisible » en informant par un site www.traumapsy.org, en finançant la formation et la recherche par la participation à des projets de recherche hospitaliers, des formations universitaires et des diplômes universitaires, des recherches de thèses dont une à Harvard, des formations à l'hypnose, EMDR, MATH, des formations d'expertise avec la création et l'édition d'un CD de formation en collaboration avec le Pr Brunet de l'Université McGill à Montréal, l'envoi de participants à des congrès internationaux, des congrès et séminaires français, la livraison d'ordinateurs, l'édition et la diffusion à 8500 exemplaires d'un numéro spécial de la Revue Francophone du Stress et du Trauma : « Le psychotrauma en quête de reconnaissance » en 2009. Etc...

Passionnée rapidement par l'aspect scientifique du sujet, j'ai été sollicitée pour participer à la rédaction d'ouvrages et d'articles scientifiques, à des présentations en congrès, notamment à Bruxelles et Toronto. La philanthropie c'est dans ce cas participer activement à un projet sociétal, avoir des espérances, des joies, des déceptions mais également la possibilité d'apprendre, et d'avoir un nouveau job !

Parallèlement à cette activité, nous avons diversifié notre patrimoine en achetant des tableaux et sculptures pour qu'ils soient accueillis en dépôts dans les Musées de Roubaix et du Cambrésis : notre fortune s'étant faite grâce aux ouvriers des usines textiles de ces régions. Ainsi c'est un juste retour des choses, une sorte de partage de notre réussite. La philanthropie, passive dans ce cas, c'est le grand plaisir d'imaginer la joie des autres mais aussi un peu de tristesse en quittant nos œuvres... à chaque fois.

Concrètement, comment intégrez-vous ces sujets dans votre démarche patrimoniale ? Quel est le rôle d'Herest ?

L'argent des philanthropes est très convoité. J'aurais aimé avoir dès le départ l'accompagnement juridique de qualité d'Herest ! Andrew Mc Guire de la Fondation Trauma à San Francisco m'a appris que les donateurs doivent pouvoir évaluer la performance des bénéficiaires : l'argent doit servir aux projets agréés et ne doit pas être gaspillé. Trauma Psy a donc été géré comme une entreprise. Mais le domaine médical faisant appel à nos expériences affectives... Herest m'a suggéré avec tact que l'envie de donner doit se faire avec raison autant qu'avec le cœur... Avoir eu une activité de philanthropie a demandé un suivi de son financement et son intégration dans les projets familiaux même sans enfants, et c'est une véritable expertise à la demande qui m'a été proposée. Sollicitée par des organisations diverses je transmets parfois leurs comptes à Herest pour avis avant de prendre décision.

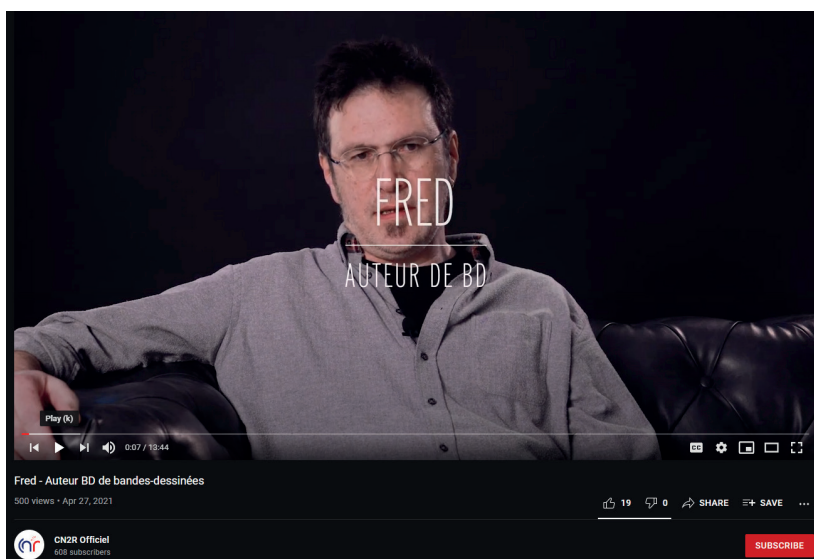
Y-a-t-il une association ou une fondation qui vous tient particulièrement à cœur ?

Oui car la mission de Trauma Psy est achevée ! Le Centre National de Ressources et de Résilience qui a été créé en février 2019 dans le cadre du plan interministériel de l'aide aux victimes a pris la relève pour les 30% de la population un jour confrontés à un événement traumatique : accidents, agressions, violences sexuelles, catastrophes naturelles, industrielles ou sanitaires, attentats, ... soient environ 20 millions de personnes en France dont 1.9% souffrent de symptômes psychiques intenses ou invalidants au quotidien qui les poussent parfois au suicide. L'enjeu du CN2R est que ces personnes ou leurs familles puissent identifier leurs symptômes et être prises en charge au plus vite par des professionnels compétents en psychotrauma.

Sa mission est calquée sur celle de Trauma psy : approfondir et diffuser les connaissances et les pratiques sur le psychotraumatisme et la résilience en promouvant les travaux de recherche, les bonnes pratiques de prise en charge des troubles psychiques post-traumatiques en contribuant à la formation des professionnels, et à la création d'un réseau national de consultations du psychotrauma.

Six ministères : Intérieur, Justice, Armées, Solidarité et Santé, Education Nationale Jeunesse et sports, Enseignement Supérieur Recherche et Innovation représentent l'Etat au côté du CNRS, de l'Ecole Nationale de la Magistrature, du Centre Hospitalier Universitaire de Lille et l'Assistance Publique-Hôpitaux de Paris, ces deux établissements pilotant le tout. Un comité scientifique et d'orientation, dont je fais partie, composé de représentants d'instances reconnues, d'associations de victimes et d'aides aux victimes, d'experts et personnalités qualifiées désignées par l'assemblée générale l'accompagne ainsi que les porteurs scientifiques dans la bonne conduite du projet scientifique du CN2R.

Et ce qui aurait pu être un gros bidule de plus fonctionne vraiment !



Le budget de 1,08 millions d'Euros de l'Etat et de mise à disposition de personnels, d'apport en soutien logistique évalués à 70 000 Euros est consacré aux charges de personnels, à la veille scientifique, à la mise à jour des connaissances et au réseau des centres régionaux de psychotrauma. C'est insuffisant, je le sais pertinemment... Nous devons augmenter le nombre des bourses de recherche pour des jeunes chercheurs, créer un prix annuel de la meilleure publication scientifique, organiser un congrès scientifique d'information professionnelle et grand public. Nous devons avoir une plateforme web digne de ce nom pour toucher le maximum de gens dans la simplicité car la souffrance psychique ne permet pas toujours de se déplacer ou de réfléchir sereinement... avec des vidéos d'animation par exemple qui coûtent cher à produire.

En allant sur le site de Trauma Psy, du CN2R les gens trouvent matière à réflexion, sur eux-mêmes, sur des proches ou connaissances dont les trajectoires de vie résonnent fortement avec un psychotrauma souvent non identifié. Il faut que n'importe qui puisse reconnaître un stress post-traumatique (qui mène souvent au suicide) aussi facilement qu'un bras cassé, être pris en charge ou conseillé par un proche, un ami, un collègue vers une structure de soin.

Nous avons besoin de fonds privés pour réaliser ces projets. Il y a encore trop d'ignorance, trop peu de prises en charge, trop de possibilités de nuire volontairement ou non aux personnes en souffrance par des pratiques mal exercées, sans effets ou pire malfaisantes.

Nous avons besoin de l'envie de donateurs pour une science époustouflante, ancrée à la fois sur notre quotidien, notre passé, notre inconscient et notre perception, dédiée au raccommodage des âmes, des esprits et des cœurs !

Pour en savoir plus, www.traumapsy.org ou www.cn2r.fr



CONCLUSION

Nous espérons que ce dossier dédié à la philanthropie aura éveillé quelque intérêt de votre part.

Nous remercions nos partenaires et nos clients pour leur aide précieuse. Nous avons particulièrement apprécié travailler sur ce sujet et nous ouvrir aux nouvelles rencontres induites par cette démarche.

Vous l'aurez compris, Herest a décidé d'intégrer dans son offre la Philanthropie en tant qu'expertise. Entourés de nos partenaires, nous aurons plaisir à vous accompagner, si cette thématique vous intéresse.

Le champ d'action est large, du don de soi au don pécuniaire, et les options de structuration multiples, du fonds de dotation à la fondation.

Nous nous tenons à votre entière disposition et échangerons avec vous sur le sujet avec grand plaisir.

HEREST

12b Rue des Entrepreneurs, 59700 Marcq-en-Barœul
03.20.11.10.58
contact@herest.fr