les philanthrophes de demain : le philanthrocapitalisme (étude Barclays/Ledbury research)

- Le rapport, disponible ici en téléchargement, est basé sur les résultats d'une étude menée en mai 2009 par Ledbury Research auprès de 500 grands donateurs britanniques et américains.

- Il fait également référence au livre *Philanthrocapitalism* (Matthew Bishop & Michael Green), sur le blog duquel vous pouvez accéder ici.

- Les initiatives récentes de Marie-France et Bernard Cohen (boutique Merci), et de la fondatrice d'Agnès B (création d'une fondation annoncée ici) sont la preuve que ce mouvement est déjà présent en France, et a vocation à se développer par l'intermédiaire des fonds de dotation.

- Un des enjeux pour les associations sera d'intégrer ces nouveaux comportements, et de proposer à ces « philanthrocapitalistes » des outils et des structures d'accueil afin d'éviter l'apparition d'organisations concurrentes.

- Choc culturel en perspective dans bien des cas, la version optimiste est de penser qu'il naitra des projets féconds de cet ensemencement croisé.
Moins positivement, peut-on redouter le risque de l'apparition de partenaires trop intrusifs, et que ces nouveaux philanthropes ne deviennent aux associations ce que les fonds

de pension peuvent parfois être aux entreprises ?

Vous trouverez **ci-dessous un résumé des principaux points abordés dans le rapport**.

Le nouvel age de la philanthropie

Nous sommes au début d'un cycle historique, différentes époques s'étant succédées :

- le don local (la Renaissance)
- Le don communautaire (premières sociétés par actions)
- Le don national (la révolution industrielle)
- Le don global (la révolution Internet)

Les philanthropes manifestent une volonté croissante de rendre à la société ce qu'elle leur a apporté

La prochaine génération sera plus tournée vers le don, et plus impliquée socialement

Le rôle des femmes sera de plus en plus important

Les américains sont plus généreux que les britanniques, mais la tendance change

Résistance à la crise

Les donateurs interrogés ne diminuent pas leurs dons de façon importante (Ne pas oublier que cette enquête concernait des personnes possédant plus d'1 million de dollars d'actif ..)

Au contraire, certains considèrent que la crise est une raison de donner plus

Certaines causes profitent plus que d'autres :

- positif pour santé, environnement, cause des enfants)
- au détriment de art, animaux, religion

- Le rôle des individus va augmenter, celui de l'état diminuant

- Les philanthropes ne sont pas opposés au risque, à la différence des gouvernements et des grandes institutions

Le don efficace (impact giving)

- La philanthrophie active amène au don actif, car les philanthropes souhaitent de plus en plus résoudre des problèmes, plutôt que de ne faire que soutenir des causes

- Les philanthropes donneront de plus en plus de leur vivant, pour voir les résultats tangibles de leur générosité

- La collaboration entre philanthropes va s'accentuer (réseaux)

- La tendance sera de soutenir des causes dont l'amélioration peut être mesurée de façon visible

- La technologie sera utilisée pour faciliter la gestion et le pilotage de la communication sur la mesure de l'impact

- Les philanthropes feront appel à un avis professionnel avant de donner, comme ils le font dans les affaires pour choisir un fournisseur

La convergence des secteurs non lucratifs et lucratifs

- Les organisations non lucratives doivent apprendre et adopter les pratiques professionnelles, ou vont souffrir

- Le secteur marchand doit collaborer avec les organisations caritatives, pour créer un capitalisme durable

Fonds de dotation : instruction fiscale

Les fonds de dotation sont des personnes morales de droit privé à but non lucratif qui reçoivent et gèrent, en les capitalisant, des biens et droits de toute nature qui leur sont apportés à titre gratuit et irrévocable.

Les fonds utilisent les revenus de la capitalisation pour financer la réalisation de leurs oeuvres ou missions d'intérêt général ou pour assister une personne morale à but non lucratif dans l'accomplissement de ses oeuvres ou de ses missions d'intérêt général.

Les dons effectués par les particuliers ou les entreprises au profit des fonds de dotation ouvrent droit au régime fiscal du mécénat prévu aux articles 200 et 238 bis du code général des impôts.

L'instruction fiscale qui commente le dispositif des fonds de dotation est parue au JO.

Elle peut être consultée ici

Radiographie de la France

[généreuse (association « Recherches et Solidarités »)]

A l'occasion de la sortie de « la générosité des français » (éditions lextenso), un article sur le site du journal La Croix.
Au delà d'une analyse géographique et sociologique des donateurs en France, les auteurs (Jacques Malet et Cécile Bazin) militent pour un retour au taux unique de déduction, le système actuel étant selon eux complexe et injuste. Un dernier chapitre aborde les aspects réglementaires, et développe en particulier le nouveau dispositif du fonds de dotation.

Sommaire de l'ouvrage, disponible aux éditions LEXTENSO

- CHAPITRE 1 LA REALITE DU DON EN FRANCE

1. Un consensus sur la proportion des donateurs
2. Des Français potentiellement généreux
   Les donateurs réguliers
   Les donateurs occasionnels
3. Les derniers résultats disponibles
4. Au bilan, combien donnent les Français ?
5. Comment évolue la générosité ?
6. Des dons à la hauteur des revenus ?
   Les montants des dons dépendent forcément des revenus
   Mais quel est l'effort de don ?
7. Pouvoir d'achat : l'intoxication
8. La générosité n'attend pas le nombre des années
9. Les moins de 50 ans : une cible généreuse
   Les « 30 – 50 ans », un fort potentiel de collecte
   Quels outils pour quelles générations ?

10. Rapport au don et aux outils de collecte : différences entre générations
    A• Les « 20 – 29 ans » : à la recherche de lien social et d'explications claires
    B• Les « 30 – 49 ans » : généreux quand l'occasion se présente
    C• Les « 50 – 60 ans » : réceptifs au mailing et à la recherche d'événements festifs
    D• Conclusion
11. Évolution de la collecte en France
12. La générosité en France : une diagonale généreuse
13. L'approche territorialisée de la générosité des français
    Les montants des dons, une forte disparité
    Le nombre de donateurs imposables
    Le don moyen déclaré par foyer
    La densité des donateurs, ou la générosité collective
    L'effort des donateurs, ou la générosité individuelle
14. L'effort des donateurs dans les départements
    Vers une typologie des département

- CHAPITRE 2 LE COMPORTEMENT DES DONATEURS

1. Quelques caractéristiques concernant les donateurs
    Répartition des donateurs selon les montants annuels
    Les dons en fonction des moyens jugés disponibles, et selon l'âge
    Des moyens disponibles aux dons consentis
    Comment donne-t-on ?
    A• Prélèvement automatique
    B• Don en ligne
    Les enjeux du don en ligne
    Nombre annuel de dons en corrélation avec l'âge et les montants
    Comment se déclenche le don ?
2. Relations entre les donateurs et les associations
    Une image claire de l'association
    Comment contacter les donateurs ?

Des donateurs majoritairement fidèles
Quelle information en retour ?
Un retour d'information sous quelle forme ?
Les déceptions possibles
3. Comment les donateurs réagissent-ils en temps de crise ?
Par gros temps, le sens du don ?
Quand le temps est à l'orage, le don est-il à l'ordre du jour ?
Ne rien changer ou limiter le nombre d'associations ?
À qui destinez-vous vos dons, en cette fin d'année 2008 ?
Qu'en est-il des montants que les donateurs envisagent de donner ?
Changer sa façon de donner ?
Et pour quelques euros ? Oser le don en ligne !
4. Des gestes de solidarité qui ont du sens…
L'engagement bénévole : réponse à la recherche de Sens !
Le don de soi : un geste fort, souvent lié à une histoire personnelle
Le sentiment de mener une existence pleine et entière…

- CHAPITRE 3 L'INFLUENCE DU CADRE REGLEMENTAIRE

1. Un dispositif fiscal faussement favorable
Les effets de la loi
Qu'en pensent les donateurs eux-mêmes ?
A• Connaissance du dispositif
B• Utilisation du dispositif
C• Un dispositif incitatif ?
D• Connaissance du système à deux vitesses
E• L'avis des donateurs sur ce système à deux vitesses
2. Vous avez dit confiance ?
Les temps respectifs de l'action, de l'évaluation et de la transparence
Plaidoyer pour la traçabilité des dons
Le contrôle de la Cour des comptes
3. Un dispositif nouveau et inattendu

Fonds de dotation et mécénat : simple modernisation ou révolution ?

4. Comment le fonds de dotation peut-il être défini ?
   Comment constituer un fonds de dotation ?
   Comment un fonds de dotation est-il financé ?
   Les fonds de dotation bénéficient-ils d'une fiscalité attractive ?
   Le fonds de dotation fait-il l'objet de contrôles ?
   Comment un fonds de dotation peut-il disparaître ?
   Quels délais pour la mise en œuvre ?

Merci : vendre pour la bonne cause

Présenté comme le *premier concept store caritatif*, encore peu de détails sur cette nouvelle boutique parisienne, lancée par les fondateurs de Bonpoint. (le site de la boutique ici)

Quelques informations sur le site de Prestigium, site magasine dédié à la mode

La fondation « Merci » recueillera les bénéfices dégagées par la vente des produits, et les reversera au profit d'associations opérant à Madagascar.

Une initiative à suivre.

On trouvera sur le -vaste- sujet des formes juridiques possibles, sur le site Maecenas un comparatif intéressant sur les trois formes : association, fonds de dotation, fondation.