

Source : La-Croix
Date : 22 juillet 2009

Les Américains ressentent la nécessité de donner

Les personnes fortunées donnent beaucoup, une générosité qui permet parfois de compenser les failles béantes de l'aide publique

Les fondations américaines sont les plus généreuses au monde. L'an dernier, elles étaient 75 000 à avoir distribué 45,6 milliards de dollars (32,5 milliards d'euros). Un chiffre en augmentation malgré la crise, directement lié à la générosité traditionnelle des Américains, qui donnent chaque année plus de 300 milliards de dollars (214 milliards d'euros). La France est loin derrière, avec 6 milliards d'euros et 30 fois moins de fondations.

« Pourtant, le système français d'incitation fiscale au don est un des plus favorables au monde », souligne Perrine Daubas, responsable juridique et fiscal de France générosités. Basé sur la réduction d'impôts plutôt que sur une déduction de la base imposable, le don coûte en effet moins cher au contribuable français qu'à son homologue américain. « Mais des études menées au Canada montrent que les incitations fiscales ne suffisent pas à accroître les dons, poursuit la spécialiste. Elles s'adressent surtout à des populations déjà averties, qui sont conseillées sur le meilleur moyen de gérer leur argent. »

« Les Français donnent moins parce qu'ils se sentent plus pressurés par ailleurs », analyse Michel Garcin, président du directoire de la French American Foundation-France. Autrement dit, le poids du système public et de ses prélèvements écrase celui des dons privés. À l'inverse, les citoyens américains, privés d'un service public puissant, ressentent plus la nécessité de donner. Ce sur quoi voudrait jouer le président Barack Obama, qui souhaite récupérer la manne privée et la réinjecter dans un système sanitaire et social public fort.

Un véritable système de fondations s'est mis en place

La nécessité du don aux États-Unis se double d'un sentiment de devoir, explique Michel Garcin : « Philosophiquement, de nombreux décideurs considèrent qu'ils doivent rendre une partie de ce que la société leur a donné. » C'est toute l'histoire de self-made men philanthropes tels qu'Andrew Carnegie, John Rockefeller, Bill Gates, Warren Buffet ou George Soros.

Un véritable système de fondations s'est mis en place Outre-Atlantique, qui gère un capital de plus de 600 milliards d'euros, dont seuls les intérêts sont donnés. Les fondations d'entreprises distribuent ainsi 4,4 milliards d'euros par an, les fondations territoriales, 4,6 milliards d'euros, les fondations familiales, 33 milliards d'euros. Parmi elles la Fondation Bill et Melinda-Gates dispose de 60 milliards de dollars d'actifs ! Certaines, comme la Wunderkinder Foundation de Steven Spielberg, ont été gravement touchées par le scandale Madoff, mais il est encore trop tôt pour dire dans quelles proportions les autres seront touchées par la crise.

Aujourd'hui, explique Hugues Sibille, ancien délégué interministériel à l'économie sociale (1), l'heure est à la « venture philanthropy », ou « philanthropie à risques ». Imaginée par une nouvelle génération de philanthropes, elle vise à « passer d'une approche de don à une approche d'investissement, avec évaluation du retour sur investissement, dans des projets conduits dans une logique entrepreneuriale ».

Thomas VAMPOUILLE

(1) *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2009, de l'Association d'économie financière (AEF).*