



Se lancer dans un projet philanthropique



Parmi les problématiques d'ingénierie patrimoniale en pleine effervescence ces dernières années, la philanthropie tient une place à part. Nous rencontrons régulièrement des personnes, probablement impactées par les actions de leurs homologues américains et scandinaves, qui estiment s'être constituées un patrimoine suffisant et souhaitent en conséquence **donner du sens à leur action et œuvrer pour « un monde meilleur » en rendant à la société ce qu'elle leur a donné par l'intermédiaire d'un projet philanthropique, fondamentalement personnel et très souvent familial.**

Pour ce faire, nous remarquons d'expérience qu'il est indispensable pour ces dernières d'être accompagnées dans la mise en place de leur projet pour déterminer les causes à supporter ainsi que les contours de l'engagement, sélectionner la forme juridique la plus adéquate et enfin suivre de manière attentive et critique l'évolution du projet.

Le présent article insiste sur les points de réflexion essentiels, à la lumière d'échanges menés avec Me Stéphane COUCHOUX, Responsable du Secteur « Fondations, Mécénat & Entreprises » pour Fidal Société d'avocats.

1. Quand initier un projet philanthropique ?

Certains moments-clés de la vie sont propices à l'émergence d'une réflexion philanthropique. De nombreux projets s'initient en effet à la suite **(i)** d'une expérience ou d'un événement ayant changé le regard des personnes intéressées sur le monde et leur ayant donné l'envie de transmettre des valeurs qui leur sont chères, **(ii)** d'une rentrée d'argent conséquente, **(iii)** d'une réflexion sur l'avenir d'une entreprise familiale ou encore sur l'anticipation d'une succession, ou bien **(iv)** à l'occasion d'un départ en retraite.



Me Stéphane
COUCHOUX

Souvent, nos clients, dirigeants ou grands patrimoines, nous indiquent : « *Mon prochain Grand Projet ? Sincèrement, je n'ai pas besoin d'investir ou gagner plus d'argent. Je souhaiterais au contraire rendre à la Société une partie de ce qu'elle m'a permis de gagner au cours de ma vie mais en y contribuant activement.* »

C'est ce que nous appelons les « *enfants de la République* », qui ont contribué à l'enrichissement de notre pays et qui ont aussi bénéficié de notre système. Cette catégorie de philanthropes, consciente des enjeux sociétaux auxquels notre pays se trouve aujourd'hui confronté, est sensible au fait de penser et panser ces difficultés en soutenant, via leur philanthropie et souvent leur fondation, des programmes, par exemple à caractère éducatif, social ou sanitaire.



2. Quelle(s) cause(s) aider ?

Une fois imprégné par cette volonté d'œuvrer, il est ensuite nécessaire de **déterminer la ou les causes à soutenir** parmi les nombreuses causes existantes : l'éducation, l'insertion sociale et professionnelle, la santé, le développement de solution innovante, la réduction de la pauvreté, les droits des femmes, la préservation de l'environnement et du patrimoine architectural, artistique et culturel, *etc.*

Il convient parallèlement de **s'interroger sur la manière d'agir** afin d'obtenir les résultats les plus concrets possibles, en se posant les questions essentielles mais non limitatives QQQCCP : Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Combien ? Comment ? Pourquoi ?

**L'AVIS
DE**
Me
Stéphane
COUCHOUX

Notre rôle consiste d'abord à écouter nos clients, à découvrir leurs affinités et leurs centres d'intérêt.

Alors, il est assez aisé de définir ensemble un projet et une thématique philanthropiques, chers aux aspirations de notre client et compatibles avec le cadre juridique et fiscal du mécénat.

3. Une planification nécessaire avant le lancement du projet philanthropique

L'ANALYSE DE Me COUCHOUX

La question de la planification est essentielle en cas de création d'une « fondation familiale » qui bénéficiera d'une transmission de patrimoine importante. Définir un ou plusieurs thèmes (culture, environnement, social, Recherche, *etc.*) ne posera pas de problème. Pour anticiper toute difficulté de gouvernance et de fonctionnement de la future fondation familiale, nous abordons avec nos clients, dès la conception de cette fondation, certaines questions primordiales, telles que :

- ▶ Avez-vous présenté votre projet philanthropique à vos proches ? Quelle perception en ont-ils ? Quel rôle sont-ils amenés à jouer ? Sont-ils disposés à participer à la gouvernance de la fondation, à contribuer financièrement à cette dernière ? La rédaction d'une charte d'éthique familiale peut s'avérer très utile pour fédérer une famille autour de valeurs communes, qui seront en particulier incarnées par la fondation familiale.



- Comment faire en sorte que votre fondation soit un véhicule philanthropique, à la fois simple et efficient ? Pour mémoire, les avantages fiscaux en présence sont tels (réductions IR de 66% et/ou IFI de 75% sur les dons, purge des plus-values en cas de dons en nature, exonération de droits de donation, exonération d'IS sur les revenus du patrimoine, etc.), qu'il est indispensable que la fondation fonctionne réellement et conformément au cadre juridique et fiscal du mécénat **dès la première année de sa création**.

A titre d'exemple, nous avons récemment accompagné une famille dans le cadre de la mise en place d'une fondation actionnaire (sous la forme d'un fonds de dotation). Après réalisation des donations successives de titres en lien avec le notaire du client, la fondation sera actionnaire d'une participation d'une valeur de 100 M€. Si la fondation ne fonctionne pas réellement et conformément au cadre juridique et fiscal qui la gouverne, elle risque, en cas de contrôle fiscal, de devoir acquitter un droit de donation au taux de 60% (hors pénalités) sur les libéralités reçues. La réduction IR du donateur pourra également être remise en cause. Faites le calcul pour une donation de titres de 100 M€ ... Or, notre client entendait soutenir des projets qui n'entraient pas strictement dans le cadre du mécénat. Après échange avec notre client, le projet philanthropique a été quelque peu recentré sur une thématique d'intérêt général éligible aux avantages fiscaux, sans dénaturer profondément ses intentions initiales.

Il est donc très important d'anticiper ces enjeux et de définir une **organisation et une première programmation**, même simples, de la fondation dès sa conception ou dans les premiers mois suivants sa création. Cette question intéresse plus particulièrement les fonds de dotation qui, contrairement aux fondations RUP (reconnues d'utilité publique), ne sont pas astreints de présenter aux autorités de tutelles un projet détaillé et un prévisionnel à 3 ans lors de leur création.

Nous abordons avec nos clients des questions très opérationnelles, comme :

- la définition d'une première programmation simple mais prioritaire de la fondation sur la base de l'objet retenu (art, culture, patrimoine, social, environnement, etc.) ;
- la mise en place d'un *process* de sélection et de suivi des projets : critères de sélection, appels à projets, dossiers de candidature, convention-type de partenariat avec le porteur de projet soutenu par la fondation, etc. ;
- le recrutement d'un directeur ou responsable de projets de la fondation dans certains cas.

Le but n'est pas de rendre complexe un projet philanthropique qui tient à cœur à nos clients, mais de prévoir un cadre sécurisé, optimisé et efficient de leur fondation-compte tenu des enjeux fiscaux et patrimoniaux en présence.



En effet, afin d'éviter toutes désillusions futures, il nous semble également indispensable de s'assurer **(i) d'adapter la démarche philanthropique aux ambitions et ressources** de l'initiateur (compétence, temps, argent) ainsi que de notamment : **(ii) mener un audit de terrain**, étudier les possibilités de collaboration avec des organismes déjà existants, déterminer des objectifs « S.M.A.R.T » (spécifique, mesurable, atteignable, réaliste, temporellement défini) bien qu'en évolution permanente, réfléchir à la communication souhaitée sur le projet, envisager l'ensemble des éléments opérationnels (structure juridique, planification financière dans le temps et structure éventuelle de financement, grille de sélection des partenaires et bénéficiaires de l'action menée), et enfin pouvoir évaluer concrètement l'impact du projet pour éventuellement pouvoir l'améliorer.

4. Enfin, le choix de la forme juridique

L'action philanthropique se mène en France à travers la « **fondation** », structure créée par une ou plusieurs personnes, morales et/ou physiques, décidant **d'affecter de manière irrévocable** des biens, droits et ressources **à une œuvre d'intérêt général à but non lucratif**. En application de l'art.795 CGI, les donations et legs faits à une fondation sont en principe exonérés de droits de donation et succession.

Classiquement, il est fait une distinction entre **les fondations dites « généralistes »** : fondation RUP, fonds de dotation, fondation sous égide (ou abritée) et fondation d'entreprise ; et **les fondations dites « spécialisées »** : fondation de coopération scientifique, fondation partenariale, fondation universitaire et fondation hospitalière. Les particuliers philanthropes doivent donc *a priori* structurer leur projet à travers l'une des trois premières formes évoquées ci-dessus.

Néanmoins, **le fonds de dotation**, institué aux articles 140 et 141 de la loi n°2008-776 de modernisation de l'économie du 4 août 2008, et défini comme étant « *une personne morale de droit privé à but non lucratif qui reçoit et gère, en les capitalisant, des biens et droits de toute nature qui lui sont apportés à titre gratuit et irrévocable et utilise les revenus de la capitalisation, [sauf cas de consomptibilité des dotations], en vue de la réalisation d'une œuvre ou d'une mission d'intérêt général ou les redistribue pour assister une personne morale à but non lucratif dans l'accomplissement de ses œuvres et de ses missions d'intérêt général* » **est l'outil philanthropique patrimonial de loin le plus privilégié** pour diverses raisons :

- Procédure de constitution simplifiée (déclaration en Préfecture et publication au JORF) ;
- Seuil de dotation initiale réduit : 15 000 € (décret du 25 janvier 2015) contre 1 500 000 € en fondation RUP ;
- Dotation facilement consomptible ;
- Contrainte statutaire moindre (référence au clausier du ministère du 23/09/2013) ;
- Gouvernance simplifiée et libre, pouvant permettre un contrôle total par les membres constituants, à l'inverse de la fondation RUP où la gouvernance est très encadrée ;
- Durée limitée ou illimitée, à l'inverse de la fondation RUP qui doit avoir une durée illimitée, sauf cas de dotation consomptible ;
- Capacité juridique et financière à recevoir des dotations quasi-identiques à la fondation RUP (inéligibilité des fonds publics pour les fonds de dotation ; pas de dons IFI). Libéralités reçues plus librement.



Précisons qu'un fonds de dotation peut être transformé en fondation RUP pour ses besoins de développement.

**L'AVIS
DE**
Me
Stéphane
COUCHOUX

Effectivement, les dirigeants et familles que nous accompagnons adorent l'outil « fonds de dotation » qui leur rappelle la « SAS » dans le domaine des sociétés. Pour certains cas spécifiques, il ne faut toutefois pas perdre de vue le recours à une fondation abritée.

Il est en revanche regrettable que la fondation RUP ne soit pas plus attractive compte tenu des contraintes qu'elle présente actuellement. [Renvoi aux propositions de notre étude prospective]

5. Le cas du cadre-entrepreneur souhaitant céder-transmettre des titres d'entreprise

Les opérations philanthropiques intéressent de plus en plus de cadres ou entrepreneurs. En effet, ces derniers trouvent parfois pertinent de ne pas appréhender ou transmettre à leur cercle familial la totalité de la valeur de leur participation et donnent alors, en fonction de leur situation familiale, tout ou partie de leurs titres à une fondation, qu'ils peuvent créer.

Comme pour toute libéralité, **il est indispensable pour sécuriser l'opération** de s'assurer de la capacité du donateur ainsi que d'obtenir l'approbation du cercle familial et notamment des héritiers. Cet accord peut être formalisé par une RAAR si nécessaire. Par ailleurs, il est envisageable de déroger à l'ordre par défaut d'imputation des libéralités.

Précisons que différentes formes de dons de titres existent, ayant chacune ses avantages :

- **Le don de titres cotés en pleine propriété** est éligible sous conditions à la réduction d'IFI mais aussi à la réduction d'IR (art.200 CGI), sans cumul possible. Souvent, des titres sont donnés à une fondation qui s'engage sur demande à les céder (donation avec obligation de sortie conjointe) afin de purger la plus-value latente des titres ; dans ce cas précis, la réduction IFI n'est pas possible. Cette opération permet de réduire la pression fiscale globale de l'opération de cession.
- **La donation temporaire d'usufruit** de titres frugifères permet de sortir les titres de l'assiette imposable IFI. Par ailleurs, les dividendes échappent à l'IR car perçus par l'organisme gratifié. L'opération a l'avantage de pouvoir être réversible si le donateur exprime un besoin de revenus.
- **La donation en nue-propriété** des titres permet de sécuriser la transmission des titres à terme tout en réduisant l'assiette imposable IFI à la seule valeur de l'usufruit.

Ces différents types de don pourraient malheureusement chacun pâtir différemment de l'abrogation de l'ISF et de la mise en place de l'IFI.



En plus de la satisfaction d'aider une cause, un don « philanthropique » de titres ou de tout autre actif octroie, sauf exception, **des avantages fiscaux sous formes de réduction d'impôt** : 60% à l'IS (dans la limite de 5/1000 du CA), 66% à l'IR (dans la limite de 20% du revenu imposable, l'excédent étant reportable 5 ans), et 75% pour l'IFI (uniquement concernant les dons aux fondations RUP et fondations abritées, dans la limite d'un plafond de 50 000 € sans report possible).

6. La fondation actionnaire : la philanthropie à la mode capitaliste

Alors que les pays nordiques font la part belle aux fondations-entreprises (famille Wallenberg, Carlsberg, Staedtler, Novo Nordisk, etc.), cette forme de gouvernance à long terme, incarnant pourtant une stabilité de l'actionariat et de belles réussites financières, est fort méconnue et peu usitée en France (Pierre Fabre, La Montagne, Avril, etc.) du fait d'importantes contraintes culturelles, historiques mais surtout juridiques. Cette solution alternative répondant pourtant à une réelle demande de nouveaux entrepreneurs devrait à l'avenir voir sa mise en place encouragée, une refonte profonde de son fonctionnement visant à faire tomber certaines barrières étant en cours.

L'AVIS
DE
Me
Stéphane
COUCHOUX

Aujourd'hui, le cadre le plus propice à la mise en place d'une fondation actionnaire à la française est le fonds de dotation : les textes sont beaucoup moins contraignants que ceux applicables aux fondations RUP (qui devraient évoluer prochainement). Je dis souvent que « *les cas Fabre & Co sont les arbres qui cachent la forêt* » : les arbres sont les rares fondations RUP actionnaires en France, et la forêt est celle des fonds de dotation actionnaires, discrets, de plus en plus nombreux, créés par des dirigeants de PME / ETI familiales.

Pierre LE PAHUN, Ingénieur Patrimonial chez Sycomore Family Office, avec l'aimable participation de Me Stéphane COUCHOUX, Responsable du Secteur « Fondations, Mécénat & Entreprises » pour Fidal Société d'avocats.