

# L'inutile débat idéologique

Il est nécessaire que les secteurs privé et public construisent des normes et des références communes en matière de philanthropie.



ERIC BERSEHT, VINCENT MUDRY  
*Philanthropy Advisors*

Ces dernières années ont vu s'accroître un mouvement profond de glissement du financement de l'aide internationale, du secteur public vers le secteur privé. La crise actuelle de la dette a contraint les Etats à diminuer leurs financements alors même que les besoins humanitaires allaient croissants. Ainsi, les ONG et organisations d'aide se sont tournées vers les donateurs privés pour financer leurs opérations, investissant dans la collecte de petits et grands dons auprès des particuliers, des entreprises et de leurs fondations. Parallèlement, l'émergence d'une catégorie de super-riches et les exemples éminents du «giving pledge» de Bill Gates et Warren Buffet, couplés à une vision libérale de la société ont favorisé l'avènement de la grande philanthropie et de l'engagement des individus et des entreprises pour les causes d'intérêt général.

**Puissance.** Au-delà du débat idéologique entre tenants d'un interventionnisme d'Etat et promoteurs d'une société libérale où l'individu assure lui-même la redistribution des richesses, l'augmentation des financements privés montre de nombreux aspects positifs pour le secteur et pour les bénéficiaires de l'aide.

Tout d'abord, le financement par de nombreux petits donateurs confère aux organisations une indépendance politique leur laissant libre champ en termes de choix, d'action et de parole. Cela leur permet aussi de constituer des réserves afin de répondre à des besoins urgents, de financer les évaluations initiales ex-ante ou des opérations sur des crises négligées. En promouvant une société civile forte, c'est aussi un levier assurant un contre-pouvoir à l'Etat, élément fondamental de la démocratie.

Par ailleurs, les grands dons des personnes fortunées ou des entreprises, non soumis à la redevabilité au contribuable, peuvent financer des actions innovantes,

plus risquées et sans garantie de résultat permettant innovations et amélioration des méthodes d'intervention. De même, les structures privées, fondations ou autre, moins soumises à la bureaucratie d'Etat sont généralement plus efficaces et plus efficaces que les structures publiques. Cette efficacité et cette réactivité peuvent être cruciales dans le financement des réponses d'urgence où l'impact des opérations pour les bénéficiaires est souvent proportionnel à la rapidité de la mise en œuvre.

De plus, les bailleurs publics, pour des raisons de qualité aussi bien que de redevabilité, ont souvent des modèles contractuels complexes et fouillés sur le plan administratif, nécessitant un traitement lourd et coûteux. Cette lourdeur est souvent un frein à la réactivité opérationnelle où, pour suivre les changements contextuels, la souplesse d'exécution (changement d'activités, redéploiement des lignes budgétaires etc.) est facteur d'impact pour les bénéficiaires.

Bien que ces avantages soient indéniables, il existe aussi des limites au modèle de financement privé. En effet, les bailleurs publics ont acquis de par leur expérience une expertise de l'aide et guident les financements en fonction de leur analyse des besoins alors que souvent, les philanthropes privés, entreprises comme individus, n'ont que peu d'expertise pour faire les bons choix opérationnels. De même, le choix des organismes financés reposant souvent sur les affinités personnelles, il pâtit souvent d'un manque de compréhension de la qualité des actions. En outre, le financement privé s'opérant au gré et à la guise des individus, il ne constitue pas un plan d'action d'ensemble cohérent et inclusif. Cette liberté d'action amenant à des sur-financements et à des sous-financements de lieux, de groupes vulnérables ou de problématiques en oubliant des situations nécessitant pourtant de l'aide.

De plus, en s'émancipant du cadre régit par l'Etat, le financement de l'aide devient plus

difficilement contrôlable et ouvre la porte à d'éventuels problèmes de mauvaise gestion, à la corruption ou au détournement de l'aide. Les financements étant fait de gré à gré, ils peuvent se faire au détriment de la transparence et avec des objectifs autres que ceux affichés. De même, si le donateur ne l'exige pas de manière explicite, l'ONG n'est pas soumise à autre chose qu'une redevabilité morale envers les bénéficiaires de l'aide laissant là aussi l'opportunité du meilleur comme du pire.

**Rigueur.** Si le modèle contractuel public (contrat de financement complexe, exigence de reporting, respect de procédures méthodologique et financière) peut sembler lourd et contraignant, il a pourtant le mérite d'imposer une certaine rigueur et qualité aux opérations ainsi que les moyens pour la mesurer. Les financements privés n'étant pas soumis à ces contraintes, ils laissent la possibilité de l'excellent comme du médiocre sans même la vérification de tiers. Enfin, sans encadrement correct on peut observer de néfastes mélanges des genres entre communication et prospection commerciale, achat d'une image positive ou consolidation de la culture interne de l'entreprise, l'aide n'étant alors qu'un moyen pour atteindre des buts moins avouables et non avoués.

Ainsi, si on peut se réjouir de la diversification des moyens de financement de l'aide avec la montée en force des financements privés et leurs indéniables avantages pour les ONG et leurs bénéficiaires, il faut cependant reconnaître les vertus de rigueur et de qualité aux méthodes de financement publiques, qui ont, grâce aux contraintes imposées aux ONG, largement contribué à améliorer la qualité et l'efficacité de l'aide. Alors, plus que de distribuer des bons ou des mauvais points, il est nécessaire que chacun apprenne de l'autre, construise des normes et des références communes et amène ses forces propres dans des initiatives conjointes. ///