

# Repenser la philanthropie

## La dernière utopie

Exit la charité, les riches investissent désormais plus qu'ils ne donnent. « Le Monde » et « Le Temps » consacrent la journée du 12 octobre à ce renouveau de la philanthropie



CHOI JUHYUN

Is sont riches, mais ils donnent. On ne sait pas combien, mais ils font le bien. Jusqu'à quel point? La philanthropie, ce monde encore un peu opaque, vient de prendre une douche froide. Cet été 2017, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a recalculé la part des dons privés dans l'aide au développement. Elle est arrivée à 7,6 milliards de dollars par an, contre 60 milliards estimés jusque-là. Les gouvernements donnent bien davantage: 143 milliards en 2016.

Les philanthropes se défendent: ce n'est pas la quantité qui compte, mais la qualité. Laquelle, dans ce milieu, est un synonyme d'impact, ce mantra que l'on calcule désormais aussi précisément que les premiers dollars d'une fortune en train d'être bâtie.

Ce qui compte, c'est aussi l'innovation. Peu de secteurs ont connu autant de nouvelles idées, de nouveaux outils, ces dernières années. A commencer par la notion de don. Faut-il donner, au risque de créer une dépendance, un déséquilibre? Ou faut-il plutôt investir dans des projets bienfaisants mais rémunérateurs, afin de récupérer sa mise et de l'utiliser ailleurs? « *L'essence de la philanthropie, c'est d'améliorer la vie des autres,*

*par quelque mécanisme que ce soit* », estime le milliardaire irano-franco-américain Pierre Omidyar. Lui-même a investi autant qu'il a donné, plus de un milliard de dollars en tout. De fait, cette approche capitaliste, l'« *impact investing* », rivalise désormais avec la charité, sans l'avoir encore fait disparaître.

### Engagement à donner

En filigrane, se dessine une nouvelle éthique de la responsabilité. Dans laquelle le riche, le donateur, ne peut plus accumuler les gains en causant des dégâts collatéraux qu'il compensera accessoirement par quelques écoles et dispensaires. Il lui faut désormais intégrer le bien au cœur de son *business model*. Quant au démuné, le récipiendaire, il ne peut plus se satisfaire de sa situation d'assisté. Dans le langage des nouveaux philanthropes, il est voué à s'émanciper: ce n'est plus de l'aide qu'il reçoit, mais des « opportunités ». De même, beaucoup de projets sont voués à s'autonomiser, sans argent extérieur. Comme s'il n'y avait bientôt plus de finance que solidaire, d'entreprises que sociales et de pauvres que provisoires. Utopie que tout cela? Oui, justement, la philanthropie est l'un des derniers refuges de l'utopie humaine, et mérite à

ce titre que l'on s'y attarde. Qu'on la comprenne, qu'on la questionne. C'est tout le propos de la journée que lui consacrent à Genève *Le Monde* et *Le Temps*, avec l'Institut de hautes études internationales et du développement (IHEID).

En attendant un avenir où la philanthropie, par ses succès, aura elle-même supprimé sa raison d'être, le combat continue. A commencer par celui consistant à convaincre davantage de riches de s'intéresser au reste du monde. En 2010, Bill Gates lançait le Giving Pledge, cet engagement à donner, de son vivant, la moitié de sa fortune. Il y a 2043 milliardaires sur terre, mais seuls 170 l'ont signé, dont pas un seul Français. Prudent, Bill Gates estime, dans un entretien récent donné au *Monde* et au *Temps*, qu'il doit « *encore améliorer la qualité de [son] plaidoyer* » et que, dans certains pays, « *le gouvernement joue un rôle si important* » que cela n'encourage pas la mobilisation des privés.

Il n'empêche, la créativité, la générosité et la puissance financière des philanthropes sont aujourd'hui plus nécessaires que jamais pour rééquilibrer une planète en plein désarroi. ■

SERGE MICHEL ET SYLVAIN BESSON (« LE TEMPS »)

Supplément réalisé en partenariat avec « Le Temps »

## Vers une révolution du développement international?

Organisée par *Le Monde Afrique*, *Le Temps* et l'Institut de hautes études internationales et du développement (IHEID), la conférence se tiendra le 12 octobre à la Maison de la paix, à Genève, pour faire le point sur l'apport des privés au développement. Sont attendus, notamment: **Ariane de Rothschild**, présidente du comité exécutif du Groupe Edmond de Rothschild, **David Goldberg**, directeur général de Founders Pledge, **Michael Faye**, cofondateur de GiveDirectly, **Dean Karlan**, professeur d'économie à la Northwestern University, **Chantal Nicod**, de la coopération suisse, **Fabio Segura**, directeur des programmes internationaux de la Jacobs Foundation et **Safeena Husain**, directrice de Educate Girls, **Ashish Thakkar**, fondateur du groupe Mara et de la Mara Foundation, **Firoz Ladak**, directeur exécutif des fondations Edmond de Rothschild, **Marcos Neto**, directeur secteur privé à l'UNDP, **David Evans**, directeur de la philanthropie à l'Unicef, **Mario Pezzini** et **Bathylle Missika**, du centre de développement de l'OCDE.

Les débats seront ouverts par l'auteur, réalisateur et médecin nigérian **Uzodinma Chukuka Iweala**, et animés par **Serge Michel** (*Le Monde Afrique*) et **Sylvain Besson** (*Le Temps*) ainsi que par plusieurs professeurs de l'IHEID. Programme complet sur [www.rethinking-philanthropy.ch](http://www.rethinking-philanthropy.ch)

# Le don, un must mondain qui pourrait sauver le monde

Tout augmente chez les riches : leur nombre, leur fortune et leur générosité. Un espoir pour les pays en voie de développement

**P**er Heggnes est un homme pressé. Cet ancien pilote de chasse norvégien, directeur de la Fondation Ikea, partage son temps entre son quartier général aux Pays-Bas, sa maison des bords du Léman et les 43 pays où sa fondation finance des abris pour réfugiés, des lanternes solaires ou distribue des millions de dollars d'aide humanitaire.

« Je supervise des centaines de projets avec soixante partenaires », dit-il lors d'une brève halte sur la côte vaudoise. Entre 2013 et 2015, sa fondation, sœur de celle qui possède le géant suédois du meuble, a injecté 405,8 millions de dollars (345,9 millions d'euros) dans des projets de développement, selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), et encore 142 millions d'euros en 2016.

Avec ses confrères d'autres mégafondations, il incarne un phénomène qui bouscule l'aide au développement. Selon Brad Smith, qui dirige le Foundation Center de New York, les fondations d'intérêt public en Europe et aux Etats-Unis disposeraient aujourd'hui de plus de 1600 milliards de dollars et en dépenseraient 120 par an. Les pays en développement n'en reçoivent encore qu'une fraction (4%), mais la tendance est à la hausse. « Malgré tous ses défauts, l'économie mondiale a été très bonne pour produire des milliardaires, observe Brad Smith. La taille de ces fortunes est tellement vaste qu'on ne peut pas les dépenser en achetant des chalets à Gstaad ou des sacs Gucci. »

Que ces sommes basculent vers la philanthropie doit beaucoup au Giving Pledge, ce serment lancé en 2010 par Bill Gates, sa femme Melinda et le financier Warren Buffett : donner au moins la moitié de leur fortune de leur vivant. Depuis, 170 ultra-riches l'ont signé et la philanthropie est devenue un *must* pour l'ensemble des classes aisées de la planète.

## Grande échelle

« C'est une carte dans les diners mondains, un must-have, comme on parlait d'œuvres d'art ou de voitures de collection », observe Eric Berseth, directeur de Philanthropy Advisors, un cabinet basé à Paris et à Genève. BNP Paribas estime que les super-riches (ceux ayant plus de 50 millions de dollars à investir) donneront, aux Etats-Unis, 12% de leur fortune ; en Asie, 10% et en Europe, en Afrique ou au Moyen-Orient, 9%.

La montée en puissance des milliardaires de la Silicon Valley accentue le mouvement. A côté de Mark Zuckerberg, le patron de Facebook qui a promis d'y consacrer 99% de sa fortune, les fondateurs de Skype, eBay ou Salesforce se sont lancés dans la philanthropie à grande échelle.

« Il y a trente ans, si vous aviez fait un inventaire des philanthropes, vous auriez vu que la plupart venaient de l'industrie et des mines, note Brad Smith, du Foundation Center. Ils voulaient redonner aux communautés locales qui avaient fait leur fortune. Aujourd'hui, ils viennent surtout du numérique et de la finance. Cela forge une philanthropie différente. » Une philanthropie focalisée sur des

défis globaux comme la santé, l'environnement ou le développement.

L'apport de ces nouveaux mécènes va-t-il permettre d'éradiquer la faim dans le monde, la pauvreté, l'illettrisme ? C'est l'espoir des objectifs de développement durable (ODD) lancés par les Nations unies en 2015. En chiffrant les besoins mondiaux dans ce domaine à 2500 milliards de dollars d'ici à 2030 – une somme hors de portée des budgets publics –, ils ont imposé la philanthropie privée comme un financeur central des politiques de développement.

Mais il y a loin de la coupe aux lèvres. C'est ce que montrent des chiffres diffusés cet été par l'OCDE. Afin de mesurer les flux philanthropiques vers les pays en développement, l'organisation a sondé les 135 plus grandes fondations mondiales. Il en ressort que la philanthropie reste un nain comparée à l'aide publique : 7,6 milliards de dollars dépensés par an en moyenne sur 2013-2015, dont près de la moitié vient d'une seule fondation, celle de Bill et Melinda Gates. C'est beaucoup moins que le chiffre de 60 milliards de dollars par an avancé par le Hudson Institute américain, et souvent repris dans les milieux philanthropiques. Et c'est bien peu comparé aux 142,6 milliards de dollars dépensés par les Etats pour l'aide au développement en 2016.

En outre, la philanthropie se concentre sur des pays émergents (Inde, Nigeria, Ethiopie, Kenya) ou à revenus moyens (Mexique, Afrique du Sud, Chine), pas sur les Etats les plus fragiles, comme la Centrafrique.

Enfin, 80% des flux philanthropiques passent par de grosses ONG ou des organisations internationales. « Cela ne correspond pas au discours souvent dominant qui veut que les philanthropes financent des organisations sur le terrain, observe Bathylle Missika, du centre de développement de l'OCDE. En finançant des partenaires traditionnels, ils restent dans une relative zone de confort. Et c'est la plupart du temps un engagement à relativement court terme, de un à trois ans, comme le montre notre enquête. »

## Les millennials

**poussent les entreprises qui veulent les recruter à s'impliquer davantage dans la philanthropie**

Reste que le potentiel de la philanthropie semble énorme. Sur les quinze prochaines années, les donateurs privés pourraient consacrer plus de 360 milliards de dollars à la réalisation des ODD (ce qui inclut aussi des fonds dirigés vers les pays riches ou à revenus moyens). Et surtout, leur apport est qualitatif : « La philanthropie peut servir de catalyseur pour des projets plus durables, qui ont plus d'impact, en apprenant aux gens à s'aider eux-mêmes », estime Per Heggnes, de la Fondation Ikea.

L'aide privée au développement a longtemps souffert d'une approche peu ciblée, dite « *spray and pray* », « j'arrose et je prie ». Autre problème, note Eric Berseth, l'argent passait souvent par plusieurs intermédiaires (agences onusiennes, grandes ONG) avant de parvenir aux acteurs de terrain. Les nouveaux philanthropes prônent une approche plus directe, plus efficace, à l'image de Pierre Rispoli, qui dirige une société parisienne d'investissement dans les entreprises non cotées (*private equity*). Au Kenya, sa Fondation EduImpact pilote un centre de réinsertion pour orphelins qui intègre les méthodes de gestion du privé. Et notamment la mesure d'impact, mantra de la nouvelle philanthropie, avec des audits et des outils de communication de données. A terme, le centre doit devenir autonome, en s'associant au secteur touristique local, afin de pouvoir se passer des financements français.

## « Impact investing »

Le fait que la fille de Pierre Rispoli, âgée de 18 ans, siège au conseil de la fondation n'est pas anodin. L'implication des millennials – les jeunes nés autour de l'an 2000 – est un marqueur de la nouvelle philanthropie. Ces héritiers ou entrepreneurs de 20 ou 30 ans s'impliquent très tôt et veulent être « stratégiques ». A savoir : attaquer les problèmes à la racine, changer le monde ici et maintenant. Comparés à leurs parents, ils sont plus familiers des outils numériques et plus ouverts aux instruments qui combinent rendement financier et efficacité sur le terrain : entreprises sociales, *impact investing*, obligations sociales ou humanitaires.

Le Comité international de la Croix-Rouge (CICR) vient d'adopter ce genre d'outil pour financer trois centres de réadaptation au Nigeria, au Mali et en République démocratique du Congo (RDC). Des investisseurs privés, dont une filiale de l'assureur Munich Re, seront remboursés de leur mise de fonds initiale (26 millions de dollars) si les centres atteignent leurs objectifs. Plus leur performance sera grande, plus les partenaires du projet (plusieurs Etats européens et la banque catalane Caixa) paieront. A l'avenir, la banque genevoise Lombard Odier, partenaire du projet, espère mobiliser des centaines de millions d'euros avec des instruments de ce type.

Un autre effet des millennials est qu'ils poussent les entreprises qui veulent les recruter à s'impliquer davantage dans la philanthropie. MasterCard distribue des cartes de paiement aux réfugiés au Yémen ou en Syrie ; UPS fait du fret par drone en zones difficiles ; Sanofi ou Novartis de l'accès à la santé, Airbus de la cartographie humanitaire par satellite.

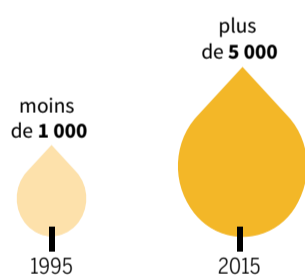
« Cet engagement pour l'intérêt général au sein de l'entreprise répond à une quête du sens », commente Firoz Ladak, qui dirige les Fondations Edmond de Rothschild à Genève et à Paris. Or donner du sens, c'est justement ce que semblent vouloir les millennials. Pour eux, l'avenir sera philanthropique ou ne sera pas. ■

SYLVAIN BESSON (« LE TEMPS »)

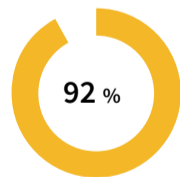
## Les milliards manquants du développement : les philanthropes vont-ils régler l'addition ?

### Les milliardaires de plus en plus nombreux, riches et intéressés par la philanthropie

FORTUNE DES MILLIARDAIRES, EN MILLIARDS DE DOLLARS

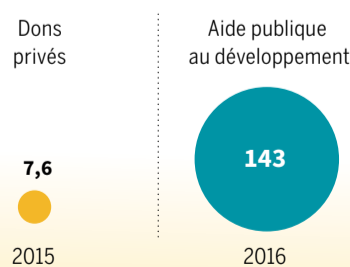


PERSONNES LES PLUS RICHES AU MONDE (UHNWI\*) SE DISANT INTÉRESSÉES PAR LA PHILANTHROPIE EN 2017



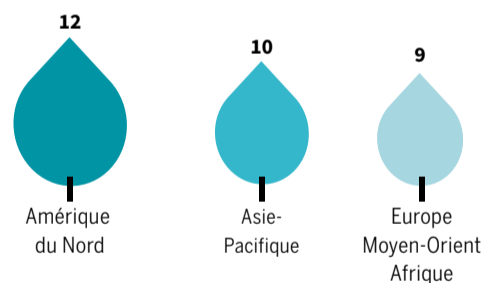
### Les pays en développement attendent la grande vague philanthropique

AIDE AUX PAYS EN DÉVELOPPEMENT, EN MILLIARDS DE DOLLARS

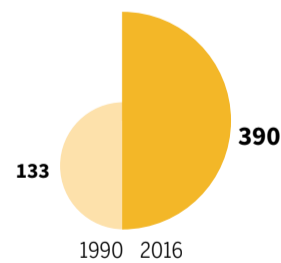


### La culture du don est plus forte en Amérique du Nord

AU COURS DE LEUR VIE, LES PLUS RICHES (UHNWI) DONNENT EN MOYENNE, EN % DE LEUR PATRIMOINE NET



DONS CARITATIFS DES ÉTATS-UNIS, EN MILLIARDS DE DOLLARS



### Un apport conséquent

FINANCEMENT DES OBJECTIFS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE (ODD) DES NATIONS UNIES

**360 milliards de dollars** issus de donateurs privés pour les objectifs de développement durable dans les 15 prochaines années (estimation basse)

## Six néophilanthropes



PIERRE OMI DYAR

« La seule chose dont manquent les gens, ce sont des opportunités »

50 ans, irano-franco-américain

Fondateur d'eBay

Investissement philanthropique (en \$) : 1,16 milliard

Moitié investie dans le social, moitié en dons, sa générosité va vers les pauvres, les technologies, la transparence des médias (300 millions de dollars dans les médias libres) et la politique.

La fondation Omidyar Network est créée en 2004 et pratique à la fois les dons (609 millions de dollars jusqu'à aujourd'hui) et les investissements (551 millions). Pierre Omidyar résume ainsi sa philosophie : « Tout le monde naît égal en compétences, mais n'aura pas accès aux mêmes opportunités. » Il s'est aussi profilé dans un domaine souvent négligé : les droits de propriété, notamment fonciers, qu'il estime être une clé de la sécurité économique et de la création de valeur. Dans les médias, il finance The Intercept, le site lancé en 2014 par Glenn Greenwald à la suite des révélations d'Edward Snowden sur la NSA.

Fortune personnelle (en \$) : 9,5 milliards



MARK ZUCKERBERG

« Notre société a l'obligation d'investir maintenant pour améliorer la vie de tous ceux qui viennent au monde, et non pas seulement de ceux qui sont déjà présents »

33 ans, américain

Fondateur et PDG de Facebook

Investissement philanthropique (en \$) : 45 milliards

Ces dons représentent 99 % de ses actions Facebook sur vingt ans, principalement dans l'éducation et la santé des enfants.

Mark Zuckerberg et sa femme, Priscilla Chan, ont versé près de 1 milliard de dollars à la Silicon Valley Community Foundation, qui recueille les dons de la Silicon Valley pour des œuvres caritatives. Ils ont ainsi été les plus généreux philanthropes des Etats-Unis, en 2013. Ils ont également été les plus jeunes à occuper cette place, à respectivement 30 et 29 ans.

Fortune personnelle (en \$) : 70,7 milliards



JACK MA

« Aidez les jeunes. Aidez les petits gars. Parce que les petits gars vont grandir »

53 ans, chinois

Fondateur d'Alibaba.com

(Premier site mondial de vente à destination des entreprises)

Investissement philanthropique (en \$) : 3 milliards

Une somme versée principalement à sa fondation.

Jack Ma a également versé 44 millions de dollars pour les hôpitaux publics chinois.

En juillet, Jack Ma s'est rendu pour la première fois en Afrique et a promis de faire don de 10 millions de dollars aux entrepreneurs africains. Il a également émis le souhait de faire venir 200 entrepreneurs africains en Chine, et de développer des partenariats avec les universités du continent.

Fortune personnelle (en \$) : 41,8 milliards



NIKLAS ZENNSTRÖM

« Avec le succès, vous pouvez inspirer les gens. Dans une certaine mesure, je me considère comme une figure publique »

51 ans, suédois

Cofondateur de Skype

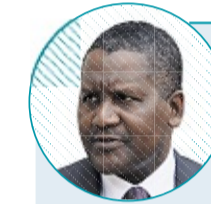
(première entreprise de téléphonie par Internet)

Investissement philanthropique : non communiqué

Ces dons sont principalement orientés vers les droits humains et l'environnement.

Niklas Zennström s'occupe notamment de la préservation de la mer Baltique. Il a créé un prix, le Green Mentorship Award, pour récompenser le travail accompli par un entrepreneur en Suède qui lutte contre le changement climatique. Le lauréat bénéficie d'un mentorat d'un an avec Niklas Zennström. Sa fondation finance notamment Human Rights Watch et des programmes de démocratisation et de renforcement de la société civile en Asie centrale.

Fortune personnelle (en \$) : 1,3 milliard



ALIKO DANGOTE

« Un jour, mon grand-père m'a dit : l'âme du business, ce n'est pas de faire de l'argent, mais de rendre les gens heureux »

60 ans, nigérian

Entrepreneur et industriel

(matériaux de construction, matières premières, énergie et télécommunications)

Investissement philanthropique (en \$) : 1,3 milliard

Ces dons vont vers la santé, l'entrepreneuriat, l'aide d'urgence (inondations, attentats, famine...)

Aliko Dangote est l'homme le plus riche d'Afrique et le plus généreux philanthrope du continent. En décembre 2016, le magazine *Forbes* l'a désigné deuxième homme noir le plus puissant du monde... derrière Barack Obama. En 2016, la fondation Dangote scelle un partenariat avec la Bill & Melinda Gates Foundation pour la sécurité alimentaire au nord du Nigeria. Les deux fondations se sont engagées à investir 100 millions de dollars contre la malnutrition infantile.

Fortune personnelle (en \$) : 12,5 milliards



SHERYL SANDBERG

« Le leadership consiste à rendre les autres meilleurs en votre présence et à s'assurer que cela dure en votre absence »

48 ans, américaine

Directrice des opérations de Facebook,

ancienne vice-présidente des opérations internationales en ligne chez Google, ancienne chef de service au sein du département du Trésor des Etats-Unis.

Investissement philanthropique (en \$) : 98 millions

Ces dons sont sous forme d'actions Facebook remises à un fonds pour les ONG dans les domaines des droits des femmes et des filles.

Deux ans après le décès brutal de son époux, Dave Goldberg en mai 2015, Sheryl Sandberg sort un livre sur la résilience pour accompagner des personnes en deuil et lance un programme visant à soutenir ceux qui font face à des traumatismes comme le deuil, le viol, la maladie...

Fortune personnelle (en \$) : 1,6 milliard

PHOTOS : MICHAEL LEWIS, JOHN MACDOUGALL, ERIC FEFERBERG, ANTTI AIMO-KOIVISTO, STÉPHANE DE SAKUTIN, FABRICE COFFRINI

INFOGRAPHIE : LE MONDE

## Agent philanthropique, un métier d'avenir

Ils passent des zones de crise aux salons feutrés des grandes familles. Souvent issus du monde humanitaire, ces conseillers sont les garants de l'impact des dons

Cela ressemble à un job de rêve. Sillonner le monde à la rescousse des populations les plus démunies, d'un côté. Fréquenter les super-riches de l'autre, à Paris, Monaco ou Saint-Moritz, en Suisse, pour mettre leur fortune au service de l'humanité.

De fait, le conseiller en philanthropie est devenu un acteur indispensable de l'industrie globale du don. « On se voit comme des accompagnateurs », résume Werner Blatter, un Suisse qui navigue entre ses clients en Europe et leurs projets en Asie centrale ou en Afrique. Première étape de son travail : consulter les membres de la famille donatrice pour « faire surgir un thème sur lequel tout le monde est d'accord », explique cet ancien de l'Office des Nations unies pour les réfugiés (HCR) et du Comité international de la Croix-Rouge (CICR), qui a créé le cabinet Social Investors en 2005. Ensuite, identifier les acteurs locaux qui vont concrétiser le projet.

Au Kirghizistan, Werner Blatter a convaincu une famille de financer les salaires de psychologues, de juristes et d'animateurs d'une maison d'accueil pour femmes battues. Avec des visites annuelles sur place, sa société mesure les performances et la gestion financière du projet, un impératif dans la philanthropie d'aujourd'hui.

Au départ, le conseiller en philanthropie vient du monde feutré des

family offices, ces bureaux qui gèrent le patrimoine des grandes fortunes. En Europe, c'est au début des années 2000 qu'apparaît le conseiller indépendant. Etienne Eichenberger, ancien du World Economic Forum et de la fondation suisse Schmidheiny, a été un précurseur. Il constate que « l'information circule mal, que beaucoup de gens sont mal ou pas assez conseillés. La philanthropie avait besoin d'expertise spécifique ». Encouragé par des banquiers genevois et luxembourgeois, il lance avec son associé, Maurice Machenbaum, le cabinet WISE en 2004 à Genève.

## Franc-parler

Sur le même modèle, des bureaux de conseil ont essaimé en France avec Prophyl (Virginie Seghers) ou l'Initiative philanthropique (Jérôme Kohler). « Le secteur en France est très jeune et a encore un peu de mal à se déployer », malgré une politique de déductions fiscales généreuse pour les donateurs, observe Kristina Vayda, conseillère en philanthropie indépendante à Paris. Mais la demande devrait augmenter d'ici deux à cinq ans, à mesure que les fortunes des baby-boomers se transmettent à la prochaine génération, désireuse de moderniser leur philanthropie familiale.

Aujourd'hui, le secteur recrute de plus en plus d'humanitaires de terrain. A l'image d'Eric Berseth, un

Suisse installé en France dont les petits bureaux parisiens sont constellés de Post-it et de cartes de zones de crise. Plutôt élégant avec ses vestes ornées de pochettes à pois, le trentenaire a sillonné les pays les plus dangereux de la planète (Afghanistan, Soudan, Haïti, Congo...) pour le compte de Médecins sans frontières et du CICR. Selon lui, la mauvaise gestion de l'aide lors du séisme en Haïti, en 2010, ou du tsunami asiatique de 2004 – avec leur bousculade d'humanitaires, leur débauche de matériels inutiles, leurs montants englobés par les intermédiaires – a poussé les donateurs à se rapprocher du terrain. « Aujourd'hui, pour avoir un impact maximum, on veut se faire accompagner par un prestataire compétent, mais opérationnel et de petite taille », explique Eric Berseth, qui précise que cela a un coût.

En plus de l'expérience des pays du Sud, ces nouveaux conseillers apportent un franc-parler rafraîchissant. « Etre proche du terrain permet de se rendre compte des dangers de l'assistanat et de comprendre le contexte pour ajuster une intervention », souligne Pascale de la Frégonnière, qui dirige la fondation Cartier Philanthropy à Genève. Dans certains pays, comme Haïti, la densité d'ONG étrangères est telle que les communautés locales peuvent être tentées de laisser les projets d'aide se succéder, dans un cycle sans fin. « Parfois, les

conditions sur place ne sont pas là pour que le projet continue sans injection soutenue de fonds venus de l'extérieur », poursuit-elle. Il faut en être conscient et mesurer le rapport entre le coût et l'impact pour prendre les bonnes décisions », y compris celle d'arrêter le projet. Selon elle, le secteur souffre encore d'une culture de l'échec insuffisante : « On a le droit de se tromper. Mais il faut en faire l'analyse pour comprendre comment s'améliorer. Il faut arrêter de donner à ce qui ne marche pas ! »

Quel est le profil idéal pour faire ce métier ? Un diplômé dans le domaine du développement, du management ou du droit est recommandé. Tout comme une expérience professionnelle dans le secteur public, associatif, humanitaire ou les agences onusiennes. « Il faut être au courant de l'actualité, capable de comprendre vite un domaine particulier, et réceptif aux buts et à l'approche du donateur », résume Donzelina Barroso, qui dirige le bureau londonien du cabinet Rockefeller Philanthropy Advisors à New York. Il faut aussi être à l'aise avec les riches philanthropes et leur univers. « On doit à la fois comprendre le secteur caritatif, et être à l'aise dans le monde des grandes familles et des entreprises, conclut Anna-Marie Harling, vice-chef de l'unité de conseil en philanthropie chez UBS. C'est un profil rare. » ■

SYLVAIN BESSON (« LE TEMPS »)

## A l'épreuve du terrain

Nouveaux mécènes, nouveaux outils, nouvelles idées : la philanthropie d'aujourd'hui est un monde en ébullition qui connaît des hauts et des bas. Revue de détail non exhaustive d'actions heureuses et de ratages.

## Raté : Mark Zuckerberg et les écoles de Newark

En 2010, Mark Zuckerberg décide de révolutionner le système éducatif de Newark, ville pauvre de la banlieue de New York. Le fondateur de Facebook promet au maire de la ville et au gouverneur du New Jersey 100 millions de dollars sur cinq ans. Mais les autorités publiques ne prennent pas la peine de consulter la population et des consultants payés 1000 dollars par jour prennent de mauvaises décisions. Zuckerberg veut offrir des primes pharaoniques aux meilleurs enseignants et licencier les plus mauvais, mais la ville refuse : au-delà des cinq ans, elle ne sera plus en mesure de payer leurs primes de départ. Le philanthrope admet avoir voulu aller trop vite. Lorsqu'il renouvelle l'expérience en 2014, dans la baie de San Francisco, ses équipes mènent un travail avec la communauté pour évaluer ses besoins.

## Raté : Yann Borgstedt et les petites bonnes marocaines

Yann Borgstedt est un riche entrepreneur suisse. Lors d'un voyage au Maroc, il rencontre des petites bonnes, fillettes illettrées de la campagne, utilisées comme domestiques en ville. Elles sont souvent victimes de sévices, se retrouvent parfois filles-mères, sans ressources, dans la rue. Avec sa fondation Womanity, il veut leur verser 20 euros par mois pour qu'elles retournent à l'école. Mais cela incite davantage de familles à envoyer leurs filles en ville, pour qu'elles bénéficient de la bourse... Womanity abandonne ce programme, soutient plutôt des associations locales, ainsi qu'une radio féminine au Moyen-Orient ou une école pour filles en Afghanistan.

## Raté : la fondation Shell et les cuisinières inadaptées

Selon la fondation Shell, en 2002, la cuisson au bois, outre la déforestation, causerait la mort de 4,5 millions de personnes par an en raison des fumées toxiques. En cinq ans, Shell a conçu neuf projets de cuisinières modernes, pour 20 millions d'euros. Aucune n'a été adoptée par les femmes à qui elles étaient destinées. Un modèle solaire a fini comme meuble de rangement. Shell a alors cocréé une entreprise sociale, qui distribue à des dizaines de micro-entreprises locales les fonds pour produire les cuisinières. Cela a finalement permis la vente de près d'un million de cuisinières adaptées et bon marché.

## Réussi : Educate Girls pour scolariser les filles

Safeena Husain, diplômée de Harvard et de la London School of Economics, est une militante indienne déterminée à scolariser les filles dans les régions rurales. Elle fonde en 2007 Educate Girls, qui agit surtout au Rajasthan, où les écarts de genres à l'école sont les plus forts, et s'appuie sur un réseau de volontaires, les « Team Balika ». Ils impliquent tous les acteurs : leaders traditionnels, mairies, parents... Les volontaires forment de nouveaux ambassadeurs et apprennent aux écoles à prioriser les problèmes, à dispenser une éducation active et moderne, et à obtenir des fonds du gouvernement. Douze mille écoles, représentant plus d'un million et demi de filles, ont déjà bénéficié du programme, financé par une trentaine de donateurs internationaux.

## Réussi : Novartis et la télé-médecine au Ghana

L'un des projets phares de la fondation de Novartis, le géant pharmaceutique suisse, dont le budget est de 15,4 millions de dollars par an, est l'utilisation de la télé-médecine au Ghana, afin d'améliorer la couverture sanitaire. Des médecins donnent à distance des conseils à des infirmières dans les régions reculées. Ces dernières contactent par vidéo des agents de santé en zone rurale, leur transmettent leur savoir et émettent des diagnostics sur des patients filmés. Ce système, encensé par l'OCDE, évite des déplacements dangereux et inutiles, favorise le suivi de maladies longues et désengorge les centres de santé urbains.

## Réussi : GiveDirectly pour donner sans intermédiaire

L'ONG GiveDirectly part d'un constat simple : faire un don et en connaître la destination est compliqué. Les salaires des intermédiaires sont souvent supérieurs aux dons versés. Défenseur de la théorie du revenu universel, GiveDirectly estime que les pauvres, au Kenya, vivent en moyenne avec 65 centimes de dollar par jour. Les agents de l'ONG font du porte-à-porte pour évaluer les besoins ; des contrôles permettent de s'assurer que la pauvreté est réelle et qu'il n'y a pas de risque de pots-de-vin. Enfin, un paiement électronique de 1000 dollars est réalisé, à partir de dons en ligne. GiveDirectly garantit, preuves à l'appui, que 91 % des dons finissent entre les mains des personnes dans le besoin. Ce système permet d'augmenter rapidement leur niveau de vie et de les aider à prendre un nouveau départ. En 2015, 13,7 millions de dollars ont été transférés. ■

ELENA BLUM

# « Je rêve d'un prix de l'échec philanthropique »

ENTRETIEN | Pour l'économiste et écrivain britannique Michael Green, l'aide privée, véritable espoir de changement, a un devoir de résultats et de transparence

**E**conomiste, ancien haut responsable de l'aide publique britannique, Michael Green est coauteur de *Philanthrocapitalism: How Giving Can Save the World* ("Philanthrocapitalisme : comment donner peut sauver le monde", Bloomsbury, 2009, non traduit). Il dirige la société de conseil Social Progress Imperative, à Londres, une organisation à but non lucratif.

**L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) vient de passer la philanthropie à la douche froide, en estimant sa participation aux pays en voie de développement à 7,6 milliards de dollars par an au lieu des 60 milliards de dollars estimés par le Hudson Institute. Comment expliquer une telle différence ?**

Ce sont de nobles efforts que de faire ces estimations, mais c'est très difficile d'arriver à un chiffre précis. Et c'est bien là un des problèmes de la philanthropie, qui doit être plus transparente.

**A quoi attribuez-vous cette opacité ?**

Aux différences des standards fiscaux d'un pays à l'autre, mais aussi au fait que ce sont le plus souvent les fondations elles-mêmes qui autodéclarent leurs activités, et que certaines sont plus transparentes que d'autres.

**Si les chiffres de l'OCDE sont exacts, Bill Gates, le patron de Microsoft, représente près de la moitié de ces dons. Cela ne fait-il pas de lui une exception, plutôt qu'un modèle ?**

Il est de loin le plus gros acteur du marché, en partie en raison de la combinaison de son argent avec celui du milliardaire Warren Buf-



Michael Green. DR

**Les nouveaux philanthropes, comme on les appelle, ont plutôt tendance à agir en direct...**

C'est trop tôt pour l'affirmer. Même Bill Gates a traversé un processus d'apprentissage pour admettre qu'il ne pouvait pas changer le monde tout seul. Les autres sont au début du chemin. Une partie d'entre eux, comme Mark Zuckerberg [cofondateur de Facebook], ont aussi un autre modèle. Au lieu de juste donner l'argent, comme Bill Gates, ils l'investissent dans des projets sociaux, en espérant un retour financier. Par définition, l'*impact investing* [investissement à impact social] dans le secteur privé est moins lié aux gouvernements que les missions que Gates s'est choisies. Et le secteur privé peut aussi être une immense contribution au développement. Pensez à l'impact des téléphones portables en Afrique subsaharienne.

**Pensez-vous qu'il y a des choses que les philanthropes font mieux que les Etats ?**

Les philanthropes peuvent prendre des risques auxquels les gouvernements ne peuvent pas songer, concentrés qu'ils sont sur le court terme et les cycles politiques. Ils peuvent essayer des choses et, si cela marche, ils accélèrent le processus d'innovation sociale.

**Par exemple ?**

Il y a vingt ans, beaucoup d'argent allait à la lutte contre le sida, laissant de côté la malaria considérée alors comme impossible à combattre. Bill Gates s'est emparé du sujet, il a véritablement conduit l'action mondiale contre la malaria. Les millions de vies ainsi sauvées lui doivent beaucoup. Il y a tant de pessimisme, dans ce monde, que c'est important d'afficher ce genre de succès. Philanthropes et gouvernements pourront en déduire qu'ils peuvent résoudre des problèmes aussi graves que la malnutrition infantile.

**Tout le monde parle de philanthropie. Vous ne craignez pas un effet de mode, avec un impact limité ?**

Il y a trois tendances. D'abord, un plaidoyer général pour encourager la philanthropie, comme l'initiative The Giving Pledge [« la promesse de don », une campagne lancée en 2010 par Warren Buffett et Bill Gates pour inciter les plus riches à donner une partie de leur fortune de leur vivant], qui connaît un certain succès. D'autre part, il y a une attention croissante portée aux inégalités, et au rôle des riches. Souvenez-vous de la conférence TED du milliardaire américain Nick Hanauer : « Beware, fellow plutocrats, the pitchforks are coming » [attention, camarades ploutocrates, les fourches arrivent].

Et enfin, la génération des baby-boomers est en train de laisser la place aux millennials, qui ont un rapport différent à l'argent. Ils se posent de nouvelles questions sur le rôle de leur fortune et la manière de l'utiliser. Des sommes très importantes vont bientôt passer d'une génération à l'autre, dont une grande partie devrait aller à des femmes. Ce sera très intéressant à observer.

De toute façon, dans la philanthropie, les motivations ne comptent pas. Si on creuse, on tombe presque toujours sur de l'égoïsme ou de l'égotisme. Le seul critère pour juger la philanthropie, c'est l'impact.

**Voyez-vous des secteurs négligés par l'aide privée ?**

Les philanthropes se sont lancés dans les maladies infectieuses, parce qu'ils avaient besoin de victoires rapides. Des questions plus complexes, comme l'assainissement de l'eau, le logement et les abris, ont reçu moins d'attention, peut-être parce que cela implique des infrastructures, des partenariats public-privé, et que c'est plus difficile à prendre en charge. Mais je suis certain que la prochaine génération de philanthropes va s'en occuper.

**Des exemples où la philanthropie fait du mal ?**

Chaque dollar gaspillé fait du mal, parce qu'il aurait pu faire du bien. Quand les philanthropes font sciemment des choses qui ne marchent pas, cela finit par coûter des vies. Finalement, un des grands succès de la Fondation Gates est d'avoir attiré autant de critiques. Beaucoup de gens regardent cette fondation à la loupe, parce qu'ils n'aiment pas Microsoft, ce personnage, ses idées, que sais-je. La fondation en a énormément profité, pour devenir ce qu'elle est. Et je rêve que bien davantage de philanthropes soient soumis au même examen.

**Les philanthropes peinent à admettre leurs échecs, non ?**

Je rêve aussi que les fondations se regroupent pour donner chaque année le prix de l'échec philanthropique le plus retentissant. Cela aiderait à libérer la parole et encouragerait la transparence. Trop souvent, dans ce monde, il s'agit d'autocongratulation au lieu de parler de ce qui marche et de ce qui ne marche pas. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR SERGE MICHEL

## Le nouveau jargon de la générosité

**Impact investing** L'investissement à impact social, de son nom français, désigne des mécanismes censés générer un rendement financier tout en apportant un progrès social mesurable. Le secteur représenterait déjà 114 milliards de dollars d'actifs gérés de façon « impactante » et pourrait atteindre plusieurs centaines de milliards en 2020. Parce qu'il promet un profit aux investisseurs, l'*impact investing* vise à mobiliser des sommes très supérieures aux donations traditionnelles.

**Social impact bonds** Ce sont des obligations levées auprès d'investisseurs privés, avec un objectif social ou humanitaire, qui sont remboursées avec intérêts si leur impact est démontré. Le premier titre de ce type a été lancé en Grande-Bretagne en 2010 par Sir Ronald Cohen. Il s'agissait de financer, pour 5 millions de livres (5,5 millions d'euros) et sur cinq ans, un programme ambitieux de réinsertion de détenus de la prison de Peterborough. Il a permis de réduire le taux de récidive, très coûteux pour les finances publiques : les investisseurs ont donc été remboursés. Depuis, les programmes de ce type se multiplient dans des secteurs où l'Etat s'avoue trop lent ou trop prudent pour agir. Le rendement de l'obligation (le plus souvent entre 5 % et 10 %) est directement lié à l'impact.

**Systémique** La philanthropie d'aujourd'hui veut être systémique, c'est-à-dire capable de modifier les fonctionnements profonds qui engendrent la pauvreté, les maladies, les dégradations environnementales, etc. « Les gens vraiment riches (...) ne veulent pas mettre un sparadrap, ils veulent créer le changement », résumait Ann Limberg, responsable du *family office* US Trust, au *New York Times* en juillet. On parle aussi de *change makers*, « faiseurs de changement ».

**Entreprise sociale** Entreprise à but lucratif, mais dont la mission inclut un but social (par exemple créer des applications pour permettre aux agriculteurs africains les plus isolés d'avoir accès aux prévisions météo). Elle repose en principe sur un modèle d'affaires pérenne et rentable, et fonctionne selon une gestion responsable et transparente. Certaines ONG se transforment en entreprises sociales pour changer d'échelle.

**The Giving Pledge** Lancée en 2010 par Bill Gates, sa femme, Melinda, et le financier Warren Buffett, cette « promesse de don » a fédéré quelque 170 super-riches qui promettent de consacrer plus de la moitié de leur fortune à des causes philanthropiques de leur vivant.

**Proof of concept** Se dit de la preuve – en principe une évaluation chiffrée – qu'un projet philanthropique va produire des résultats, afin de convaincre d'autres donateurs.

**Venture philanthropy** C'est une approche innovante des projets philanthropiques, avec un accent mis sur la mesure de la performance pour améliorer de futurs projets.

**SDGs** Les objectifs de développement durable (ODD ou SDGs selon leur acronyme anglais) ont été adoptés par les 193 Etats membres des Nations unies en 2015. Ces dix-sept grands objectifs (élimination de la pauvreté, des mauvaises conditions sanitaires, etc.) sont utilisés comme référence par les donateurs privés. Les atteindre d'ici à 2030 coûterait 2 500 milliards de dollars.

**Convergence** Se dit des fondations qui, disposant de capitaux importants, les investissent d'une façon qui coïncide – *converge* – avec leurs objectifs philanthropiques.



## RETHINKING PHILANTHROPY

Ce Forum a été rendu possible grâce au soutien de nos partenaires stratégiques et de nos sponsors. Le Temps, Le Monde Afrique et le Graduate Institute Geneva leur expriment ici toute leur gratitude.

Partenaires stratégiques



Sponsors

