

LES NOUVELLES TENDANCES DE LA PHILANTHROPIE

JEAN-LOUIS DELVAUX*
SERGE RAICHER**

L'évolution de la philanthropie est loin d'être uniforme et fait apparaître plusieurs tendances tant en termes de recherche d'une meilleure efficacité (recherche d'effet de levier financier), d'appui sur de nouveaux modes d'expression (réseaux sociaux) que de changement de la population des philanthropes concernés et d'apparition de nouveaux opérateurs.

Quatre aspects semblent illustrer ces nouvelles tendances :

- la recherche d'une plus grande efficacité ;
- la facilitation de la philanthropie par des outils techniques et sociaux ;
- une approche nouvelle de la philanthropie basée sur une segmentation établie sur d'autres critères que celui des revenus ;
- et enfin, une maturation progressive du secteur philanthropique.

LA RECHERCHE D'UNE PLUS GRANDE EFFICACITÉ

Premièrement, la recherche d'une plus grande efficacité se manifeste en premier lieu grâce aux évolutions des outils financiers ou méthodologiques qui sont utilisés dans le secteur philanthropique. En effet, les outils financiers ont connu un très fort bouleversement dans le secteur philanthropique depuis deux ans. Le premier élément est dû à la crise financière qui a fait chuter les revenus des dotations des fondations, des fonds de dotation¹, mais aussi les revenus de ceux - philanthropes individuels - qui les alimentaient en flux réguliers ou en dons. Cette crise financière a eu pour conséquence l'incapacité pour

* Directeur général adjoint, Natixis Private Equity.

** Président, European Venture Philanthropy Association (EVPA).

certaines structures philanthropiques de pouvoir accomplir leur mission, de devoir s'allier ou fusionner avec d'autres ou de clôturer leur activité. Un autre élément, particulièrement visible aux États-Unis, a été la crise majeure provoquée par des détournements de fonds dont de grandes fondations ou de grands philanthropes américains ont été les victimes.

Dès lors, une partie de la problématique à laquelle ont été confrontés philanthropes ou véhicules philanthropiques a été de poursuivre leur mission à fonds constants ou décroissants avec un effet de levier maximum.

Plusieurs directions ont été examinées :

- la première voie a consisté à explorer la notion même de don à un bénéficiaire non lucratif pour élargir les moyens de le soutenir à des outils comme des prêts, des fonds de garantie ou des cautions ;

- la seconde voie a été de distinguer la finalité non lucrative des moyens mis en œuvre pour atteindre, pour une organisation sans but lucratif, ses objectifs et réaliser ses missions. Le fonds de dotation, lancé en France en février 2009, peut ainsi créer et être actionnaire majoritaire au sein d'une entreprise et avoir des activités commerciales. Néanmoins, l'entreprise ainsi que les activités commerciales seront taxées selon les règles en vigueur sans regard sur l'objet désintéressé du véhicule qui en est le propriétaire ou qui les accomplit. Les États-Unis ont néanmoins ouvert récemment une brèche en créant un statut spécifique - la L3C (*low-profit limited liability company*) (cf. encadré ci-dessous) - pour les entreprises ayant une vocation d'intérêt général et un fonctionnement social leur permettant ainsi d'être taxées à taux réduit ;

La L3C (*low-profit limited liability company*)

La L3C (Dunn, 2006) aux États-Unis a vocation à attirer des investisseurs financiers sur des problématiques ou des zones normalement couvertes par le secteur non lucratif. Cette structure à but lucratif, dont la base est la classique société à responsabilité limitée, est organisée autour de la poursuite d'objectifs d'intérêt général. Les actionnaires, qui peuvent être des organisations sans but lucratif, peuvent décider de taux de retour sur investissement différents selon les objectifs qu'ils poursuivent - par exemple, retour moindre, mais maintien de l'emploi dans une zone donnée. De plus, fiscalement, la L3C peut être organisée de manière transparente par rapport à ses actionnaires et donc bénéficier des avantages fiscaux de ceux-ci. Le grand atout de cette structure est de pouvoir solliciter les investissements d'acteurs du secteur non lucratif, mais aussi d'investisseurs classiques.

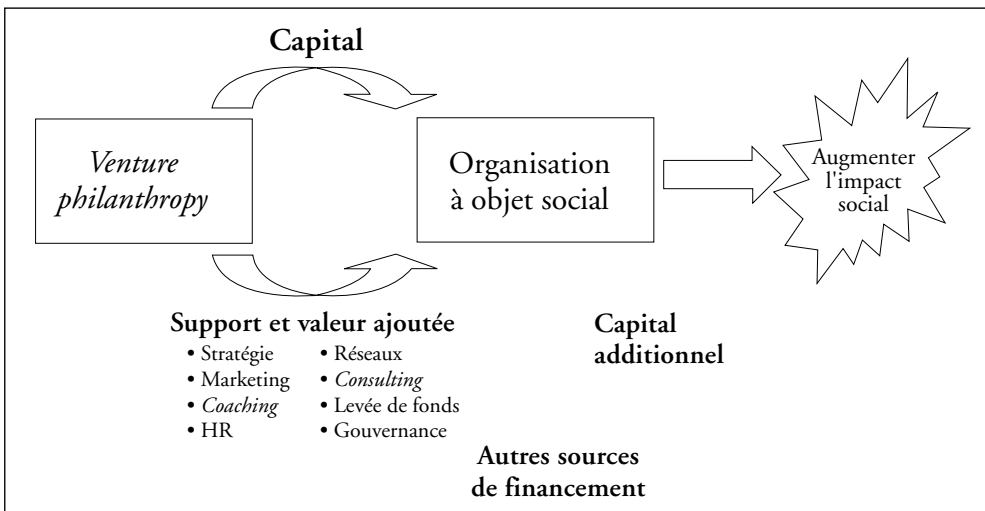
- la troisième voie consiste à aligner la gestion de la dotation ou des flux avec le souhait philanthropique initial ou les missions d'intérêt général du véhicule philanthropique : l'exemple principal existe au sein des fondations de recherche médicale qui à la fois subventionnent la recherche, donnent des bourses ou des prix aux chercheurs, équippent des laboratoires... et vont investir parallèlement une partie de leur dotation dans des entreprises pharmaceutiques ou de bio-technologies développant des vaccins, des équipements accessibles, pratiquant l'essor industriel de brevet²... La même logique peut prévaloir dans plusieurs secteurs - environnement, secteur sanitaire et social -, mais reste plus difficile à appliquer dans les domaines humanitaire, culturel, patrimonial...

- enfin, née au milieu des années 1990 et ayant une très forte croissance tant aux États-Unis qu'en Europe, la

venture philanthropy consistant à combiner don financier et un ensemble de ressources non financières dont le philanthrope dispose³ (savoir-faire, expertise, contacts, réseau, sens de la communication) se définit comme une activité philanthropique utilisant les principes du capital-investissement afin d'accroître l'impact social et se caractérise par un engagement fort des donateurs/investisseurs, un financement adapté à chaque organisation, un engagement pluriannuel tant financier que non financier, un développement organisationnel et une mesure d'impact. Ce fort développement de la *venture philanthropy* tant théorique que pratique s'explique pour un faisceau de raisons :

- un modèle simple et attractif ;
- un modèle qui permet de donner un aspect rationnel à l'acte philanthropique (cf. schéma 1) ;
- un modèle philanthropique tourné vers les résultats à l'instar du modèle

Schéma 1
Modèle de l'aspect rationnel de l'acte philanthropique



entrepreneurial et préoccupé par la mesure de ces résultats ;

- un langage, une méthode et des secteurs d'intervention qui ont un écho fort parmi les « nouveaux philanthropes » (encore en activité, entrepreneurs ou issus majoritairement du secteur financier, avec une volonté importante d'avoir un impact y compris dans le secteur philanthropique et souhaitant fonctionner au sein de leurs réseaux).

LA FACILITATION DE LA PHILANTHROPIE PAR DES OUTILS TECHNIQUES ET SOCIAUX

Ce deuxième aspect émerge dans le secteur de la philanthropie. En effet, parallèlement à la réflexion menée en termes d'effet de levier financier, une étape nouvelle a été franchie dans l'utilisation d'Internet et du web à des fins philanthropiques. On est ainsi passé d'une utilisation assez classique - site Internet comme outil de communication avec possibilité de faire un don - à une utilisation beaucoup plus proactive - sollicitation constante au travers des moteurs de recherche comme Google (Stannard-Stockton, 2009) ou des sites comme Amazon et avec un abaissement du don minimum au niveau de 1 dollar ou de 1 euro.

Tout ceci a été complété par la personnalisation du don aussi petit soit-il. Le site de microcrédit en ligne Kiva⁴ offre ainsi la possibilité de soutenir n'importe quel projet de microentreprises présent sur le site, et ce, indépendamment du montant du

don car il s'agit d'un financement collectif de projets.

Par ailleurs, les réseaux sociaux (Facebook, Youtube...), Twitter, voire les SMS ont permis d'intégrer trois dimensions jusque-là distinctes : la mobilisation à très grande échelle de donateurs potentiels, et ce, à un coût quasi nul, la rapidité de la mobilisation et de la réponse qui relève de l'immédiateté et, enfin, la facilité (réponse à un SMS avec prélèvement d'un montant faible par un opérateur téléphonique qui reverse globalement à l'organisation sans but lucratif) de faire des dons très petits.

Facilité, émulation collective, voire caractère ludique et microdons constituent une tendance émergente de la philanthropie. Le lancement de la campagne de collecte de fonds de la Millennium Foundation - MassiveGood - sous forme de contributions volontaires (2 dollars) sur les billets d'avion pour lutter contre les pandémies en est une illustration⁵.

UNE APPROCHE NOUVELLE ÉTABLIE SUR D'AUTRES CRITÈRES QUE LES REVENUS

Le troisième aspect s'appuie sur une approche nouvelle de la philanthropie en passant d'une segmentation des philanthropes par les revenus à une segmentation basée sur d'autres critères.

La philanthropie s'est exprimée jusqu'à aujourd'hui majoritairement au sein de populations ciblées en fonction de leur capacité de don

(grands, moyens ou petits donateurs) et les différents systèmes de *fundraising* sont structurés en fonction de ces cibles potentielles.

Cependant, nous assistons à une évolution de cette approche en fonction des revenus pour voir apparaître une philanthropie qui s'organise selon d'autres critères :

- par sexe : philanthropie uniquement issue de femmes (Davidson, 2008) ;
- par origine géographique : philanthropie de diaspora (Johnson, 2007) ;
- par cercles professionnels à l'instar du fonctionnement des Social Venture Partners International (SVPI) aux États-Unis⁶.

Cette nouvelle approche favorise un transfert philanthropique de richesses au sein d'un même groupe ou communauté illustrant une structuration de la philanthropie grâce à un critère - l'affinité ou l'identité - qui vient s'ajouter aux critères de revenus et de soutien en fonction d'une cause philanthropique.

UNE MATURATION PROGRESSIVE DU SECTEUR PHILANTHROPIQUE

Ce dernier aspect traite d'une maturation progressive du secteur philanthropique - déjà largement structuré aux États-Unis -, mais qui se développe en Europe par deux biais :

- d'une part, l'approfondissement de la connaissance du secteur philanthropique ;
- et, d'autre part, la professionnalisation du secteur avec l'apparition de nouvelles catégories d'opérateurs dédiées à

accompagner les philanthropes et les mécènes dans leur volonté de participer à l'intérêt général.

L'approfondissement de la connaissance se traduit par le développement de centres universitaires, avec notamment la création en 2010 d'une chaire européenne de philanthropie à l'Essec Business School qui vient compléter le réseau des cours, des séminaires et des recherches déjà mis en place, à titre d'exemple, par les universités de Bologne et de Rotterdam.

Cette structuration universitaire est complétée par la collecte, le traitement et la publication d'informations au sein d'organisations comme le Centre européen des fondations (European Foundation Centre - EFC), le *knowledge* centre de l'European Venture Philanthropy Association (EVPA), la Fondation roi Baudouin, et enfin par des formations et des séminaires organisés par des banques ou des conseillers philanthropiques spécifiquement pour les grands philanthropes.

L'amélioration des connaissances sur le secteur philanthropique, l'analyse des motivations philanthropiques des grandes fortunes (Noonan et Rosqueta, 2008) et les études de cas portant sur des actions philanthropiques particulières ont un impact fort sur l'émulation des donateurs et permettent ainsi le développement d'actions philanthropiques plus ciblées.

L'apparition de nouveaux opérateurs constitue le deuxième symbole de la maturation du secteur philanthropique, une sorte de « preuve par le marché ».

De fait, la très forte croissance de la philanthropie et des montants qui y

sont consacrés - avec une stagnation ponctuelle en 2008 - forme le corollaire direct de la croissance des très grandes fortunes (+21,5 % entre 2008 et 2009) (Capgemini et Merrill Lynch, 2010). Les conseillers de ces dernières (banquiers privés, *family officers*, avocats, fiscalistes...) aux États-Unis d'abord, en Suisse, puis dans l'Union européenne se sont organisés pour offrir à leurs clients un outil de redistribution philanthropique collectif (fondation permettant le don des clients), un service d'accompagnement philanthropique interne sur mesure ou en s'appuyant sur des conseillers philanthropiques externes. Ces derniers peuvent accompagner les philanthropes de la genèse de leur projet à la mise en œuvre technique, juridique et opérationnelle de celui-ci en restant au plus près des souhaits du client.

Certaines structures privées offrent désormais un fonctionnement proche des fondations abritantes françaises ou anglaises ou communautaires américaines en permettant à des clients d'ouvrir des comptes philanthropiques (Fidelity Trust à Boston).

Parallèlement à cet accompagnement des philanthropes, les bénéficiaires potentiels font de plus en plus facilement appel à des évaluateurs, afin de

mesurer l'efficacité de leurs actions et leur impact pour en présenter un bilan qualitatif et quantitatif à ceux qui les financent.

En conclusion, ce rapide survol des aspects des nouvelles tendances au sein du secteur philanthropique souligne d'abord de manière marquée la croissance forte et pérenne d'un secteur qui restait souvent considéré comme anecdotique, alors même qu'il représente 2 % du PIB américain en moyenne sur les dix dernières années. Le second élément concerne l'implantation durable de la philanthropie en Europe et dans le reste du monde ; notamment en Asie et au Moyen-Orient avec des montants en augmentation, une structuration du secteur et une volonté de se doter d'outils financiers ou méthodologiques plus efficaces en termes d'impact sociétal. Au-delà de l'appui sur de nouvelles technologies et la recherche permanente d'innovations, l'apparition d'une véritable recherche académique au niveau européen, consolidée par des *think tanks* et la professionnalisation non plus des bénéficiaires, mais des philanthropes ou plutôt de leurs conseils, est un symbole important en termes de maturation de la philanthropie européenne.

NOTES

1. Nous nommerons l'ensemble de ces structures « véhicules philanthropiques ». Il peut s'agir de structures juridiques indépendantes (fondations, *trusts*, fonds de dotation) ou abritées (fondations sous égide) poursuivant des missions philanthropiques au sens large dans les domaines de la santé, la culture, la solidarité, l'environnement, la recherche et l'éducation au moyen des revenus de leur capital ou grâce à des flux financiers réguliers.

2. Voir : le plan stratégique du Wellcome Trust en Grande-Bretagne, disponible sur le site : www.wellcometrust.org.
3. Source : EVPA 2009/Serge Raicher, disponible sur le site : www.evpa.eu.com.
4. Voir le site : www.kiva.org.
5. Voir le site : www.cbnews.fr/articles/creation/massive-good-pret-a-decoller-avec-fred-farid-et-tbwa.
6. Voir le site : www.svpi.org.

BIBLIOGRAPHIE

- CAPGEMINI et MERRILL LYNCH (2010), *World Wealth Report 2010*.
- DAVIDSON E. M. (2008), *Women's Philanthropy in the United States : Trends and Developments*, Ph.D. candidate in Anthropology, GC, Cuny. Disponible sur le site : www.philanthropy.iupui.edu/womensphilanthropyinstitute.
- DUNN B. (2006), *Modern Portfolio Theory with a Twist : the New Efficient Frontier*, Aquillan Investments Inc., août.
- JOHNSON P. D. (2007), *Diaspora Philanthropy : Influences, Initiatives and Issues*, The Philanthropic Initiative Inc., mai.
- NOONAN K. et ROSQUETA K. (2008), *I'm Not Rockefeller : 33 High Net Worth Philanthropists Discuss their Approach to Giving*, Center for High Impact Philanthropy, septembre.
- STANNARD-STOCKTON S. (2009), *The Googlization of Philanthropy*, Tactical Philanthropy, 20 avril.

