



PHILANTHROPIE AUX USA : UNE NOUVELLE QUERELLE DES ANCIENS ET DES MODERNES

MARC ABÉLÈS*

Les chiffres dont nous disposons sur la philanthropie à la fin du XX^{ème} siècle permettent de mesurer le poids de ce secteur dans la société américaine. On constate ainsi que les dons caritatifs ont atteint, en 1999, 190 milliards de dollars, l'équivalent d'un tiers du budget fédéral, soit 2 % du revenu intérieur des USA. Cela représente le niveau le plus élevé depuis vingt-huit ans. Précisons que les USA ont produit 2,5 millions de millionnaires et 267 milliardaires. Mais l'activité caritative et le bénévolat concernent toutes les couches de la population. D'après une étude du Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, alors que 13 % des Allemands et 19 % des Français consacrent de leur temps à des activités civiques, 49 % des Américains le font. De même, 73 % des Américains ont donné de l'argent cette année, contre 43 % des Français et 44 % des Allemands¹.

On ne s'étonnera donc pas qu'en 1998, presque 47 000 fondations aient été recensées par la Fondation Center

Statistical Services ; leurs biens estimés s'élèvent à 385 millions de dollars². Elles ont reçu plus de 22 millions de dollars de dons cette année-là. Il existe aujourd'hui quatre différents types de fondations aux États-Unis :

- les fondations indépendantes créées par des individus et des familles. Elles sont dotées d'un fonds permanent, et attribuent des subventions en utilisant le revenu de leurs investissements ;
- les fondations d'entreprise (*corporate foundations*) : seules, quelques-unes sont largement dotées. Les fonds que la plupart reçoivent chaque année, et qu'elles ont à charge de distribuer, sont issus des profits de l'entreprise. Leur dotation équivaut seulement à un ou deux ans de dotation annuelle ;
- les fondations communautaires (*community foundations*) : il s'agit là d'organismes voués aux *public charities* qui relèvent du Tax Reform Act de 1969, et sont assujettis à des règles différentes de celles dont relèvent les fondations privées. En particulier, les dons qui leur sont faits bénéficient

* Directeur de recherche au CNRS, Laboratoire d'anthropologie des institutions et des organisations sociales.

des déductions fiscales les plus importantes ;

- les *operating foundations* : il s'agit de fondations indépendantes qui constituent une catégorie spécifique. Ces fondations privées ont pour particularité d'exécuter elles-mêmes leur programme et de ne pas financer, pour ce faire, d'autres institutions. C'est le cas du Paul Getty Trust qui a son propre musée, ou de la Russell Sage Foundation qui réalise elle-même les activités éditoriales qu'elle finance. En 1969, le Tax Reform Act a distingué cette catégorie de fondations en leur donnant un statut fiscal plus favorable : on compte environ 3 000 organisations de ce type. Mais la grande majorité des fondations privées sont des non *operating* qui préfèrent confier, aux organisations à but non lucratif, le soin de réaliser les projets qu'elles financent.

Si l'on considère l'ensemble de la philanthropie, il est clair que les fondations privées, « familiales », se taillent la part du lion. Aujourd'hui, elles sont plus de 41 000, leurs ressources représentent plus de 80 % des ressources globales, et leurs dons dépassent les deux tiers de ce qui est redistribué chaque année. Dans le classement des fondations américaines les mieux dotées, les dix premières sont des fondations familiales ; les fondations communautaires et d'entreprises arrivent loin derrière. De Rockefeller à Bill Gates en passant par Henry Ford et William Kellogg, il n'est pas un grand magnat américain qui n'ait cherché à laisser son empreinte par fondation interposée. Celles-ci sont devenues des organisations fortement structurées, et elles ont secrété une élite de grands

managers entourés d'experts choisis parmi les universitaires les plus renommés. Mais elles restent, pour la plupart, sous le contrôle des familles de leurs créateurs.

L'APPROCHE TRADITIONNELLE DE LA PHILANTHROPIE

Lorsque l'on s'interroge sur ce phénomène, on doit considérer la diversité des expériences. Le tiers secteur aux États-Unis a connu une histoire complexe. L'extraordinaire explosion industrielle de la fin du siècle dernier, les fortunes qui se constituèrent alors, la volonté de limiter l'emprise de l'État sur la société contribuèrent à dessiner un espace où la philanthropie put conquérir une légitimité et se développer rapidement. Par la suite, avant que ne s'impose, sous l'influence de Roosevelt - et pour près d'un demi-siècle -, le Welfare State, l'idée d'un secteur autonome, faisant appel à l'initiative privée, à l'argent des riches et au bénévolat, s'était frayée un chemin. L'individualisme progressiste et l'associationnisme, notions chères à Hoover, profilaient la possibilité d'un partenariat efficace entre les différents niveaux de gouvernement (fédéral, étatique et local) et les organisations à but non lucratif. La piste était tracée, et la politique fiscale vint stimuler la montée en puissance de la philanthropie. Ce n'est pas un hasard ; les années noires qui suivirent la crise de 1929 virent aussi émerger de nouvelles fondations. La possibilité d'utiliser à bon escient le système pour obtenir des



réductions d'impôts et pour régler des successions en conservant dans la famille une part des actifs des sociétés a, sans aucun doute, fortement contribué à l'engouement pour les entreprises caritatives.

Pour terre à terre qu'elles puissent paraître, ces motivations sont très présentes dans le premier cercle de la philanthropie. Elles ne rendent pas compte, cependant, à elles seules du fait que la philanthropie est liée à un système de pensée dans lequel le questionnement sur l'argent et l'accumulation monétaire jouent un rôle fondamental. S'agit-il d'en conclure que les Américains sont plus que nous autres continentaux « obsédés par l'argent » ? Ce stéréotype est certes bien ancré, mais il déforme la réalité plus qu'il n'aide à la comprendre. Si l'on envisage l'histoire des États-Unis, en se gardant de toute évaluation rétrospective, il est intéressant de constater que, par le jeu des circonstances, ce peuple s'est trouvé confronté à la question de l'enrichissement avec une particulière violence. La découverte de l'or californien, l'industrialisation rapide font de la richesse une préoccupation essentielle. Il ne s'agit pas seulement de « faire » de l'argent, mais de déterminer la place qu'on assigne à la richesse dans l'ensemble du dispositif social.

Ajoutons que ce questionnement s'inscrit dans un contexte où le puritanisme est au centre des croyances et des valeurs. Or, dans cette perspective, l'argent est une notion pour le moins ambivalente. D'une part, le fait de participer à la vie économique, de produire de la richesse, apparaît comme une dimension positive. L'argent n'est autre que la rémunération de l'initiative et

du travail. Faire fortune est un objectif respectable. D'autre part, il n'en plane pas moins une constante suspicion à l'égard de l'accumulation monétaire. D'où vient cet argent ? N'est-il pas le fruit de pratiques et de manipulations suspectes ? C'est le thème de l'argent souillé (*tainted money*) que les façades monumentales des banques et le secret des coffres-forts ne suffisent pas à rendre respectable. L'autre critique récurrente porte sur la violence de l'enrichissement. Le voici synonyme de démesure (« l'argent coule à flot »), au point qu'il n'est plus possible d'endiguer l'hémorragie. Les nouveaux riches ne sont-ils pas des apprentis sorciers, incapables de maîtriser l'avalanche qu'ils ont suscitée ?

Ayant à traiter avec cette ambivalence, les Américains n'ont cessé d'osciller entre une vision quasi romanesque de l'enrichissement qu'illustre l'attrait pour les *success stories*, surtout si, comme on dit, la réalité dépasse la fiction et la violence dénonciatrice cherchant à démasquer les prédateurs du capitalisme. Quand l'on cherche à comprendre l'essor de la philanthropie, il faut toujours avoir à l'esprit cette ambivalence constitutive, car l'entreprise caritative est partie intégrante du même système de pensée. Elle se présente comme une réponse à la violence de l'enrichissement, un moyen de surmonter les contradictions qu'il induit. C'est que la philanthropie introduit deux éléments nouveaux : le don et la raison. Ce qu'on a appelé « charité scientifique » me semble représenter la quintessence de cette démarche.

Il y a d'abord l'acte de donner qui, du moins en apparence, vient s'inscrire en rupture avec une logique marquée



par la captation, le profit et l'accumulation. Le don est posé comme une forme de renoncement, il est synonyme de désintéressement. En ce sens, il y a, inhérente à cet acte, la dimension du sacrifice, une volonté de rompre avec les contingences et les contraintes matérielles de l'économie. La religion, en tant que rapport à des valeurs transcendantes, est ici bien présente. Une autre dimension du don est la non-réciprocité. Le donateur n'attend aucune contrepartie de la part de ceux qui font l'objet de ses bienfaits. On ne manquera pas d'en conclure que le don est un acte altruiste. Mais attention ! Il ne faudrait pas occulter l'essentiel, c'est-à-dire le fait qu'en donnant on se place en rupture par rapport à la logique de l'échange et du marché. Dans le cas des capitalistes philanthropes, cet acte revêt un relief particulier. C'est grâce au marché que l'argent s'est mis à couler à flot, et le don est le seul moyen d'éviter d'être soi-même noyé sous la richesse. Dans la représentation ambivalente propre au puritanisme, l'excès de celle-ci est porteur de malédiction. D'où la nécessité de détourner ce flot, de désamorcer l'accumulation, en un mot de dépenser son argent.

De ce point de vue, on peut soutenir, même si cela semble quelque peu paradoxal, que l'acte charitable n'est qu'une manière comme une autre de « jeter l'argent par les fenêtres ». Dans les deux cas, on perçoit la même propension à détourner l'argent hors du circuit de l'échange, le même délire de la dépense. Somptuaire ou éthique, la dépense devient un biais pour surmonter l'ambivalence de la monnaie, pour rompre le cercle terrifiant de la reproduction capitaliste. Voilà qui donne

un sens à l'initiative philanthropique bien mieux que toutes les interprétations où l'on met en avant des motifs d'intérêts (liés à la fiscalité) ou des motivations psychologiques. Donner plus, toujours plus, aligner les millions : à cet égard, l'obsession d'afficher les chiffres est révélatrice. Ce ne sont pas seulement les fortunes des grands *businessmen* qui sont rendues publiques par les médias (voir les fameux classements dans les magazines *Forbes* ou *Fortune*), on y trouve aussi un classement des fondations qui portent leur nom.

Donner, c'est donner à voir qu'on donne. Les monuments publics abondent de plaques célébrant les donateurs. Ces inscriptions ont une valeur aussi haute que celles qui commémorent. Faire une donation, créer une fondation, sont ainsi conçus comme un moyen privilégié de laisser son empreinte. Il y a une dimension irréductiblement personnelle dans l'acte de donner, comme l'ont bien montré les anthropologues à propos des sociétés éloignées. À ce titre, on notera la place à part qui revient au mécénat dans la philanthropie américaine. Tous les grands fondateurs ont tous été attachés à doter des musées, à constituer de grandes collections, à parier aussi sur des artistes contemporains.

Dans le mécénat, viennent s'imbriquer deux éléments distincts : la représentation somptuaire, anti-utilitariste du don, et la notion de prestige associée à une dépense. Mais l'on est ici au plus près de la dépense excentrique. La philanthropie ne se définit plus seulement comme détournement des processus d'échange et d'accumulation, mais plus encore comme transgression des principes mêmes d'économie sur



lesquels le donateur a assis sa propre fortune. Ce qui guette le donateur, c'est l'*hubris*, la démesure. Comme on le voit, même sous les espèces de la philanthropie, on retrouve la question du bon ou du mauvais usage de la richesse.

Mais l'originalité de la philanthropie américaine, par rapport à d'autres sociétés qui ont développé des traditions caritatives, c'est qu'elle se veut sous le signe de la raison, exigence en apparence contradictoire avec des pratiques qu'on place en général sous le signe de la sensibilité et de la compassion. En prônant la *scientific charity*, les premiers fondateurs ont mis l'accent sur la rationalité. D'où leur acharnement à distinguer avec insistance la charité qui se veut une action directe sur la pauvreté, et la philanthropie qui travaille, elle, à modifier les causes de cette situation. Sans cesse revient l'idée que la philanthropie ne consiste pas à faire l'aumône aux pauvres, mais à financer une réflexion qui aboutira à une meilleure compréhension des maux qui frappent la société - pauvreté, maladie, guerre. Il s'agit de traiter le mal à sa racine, et il ne sert à rien de distribuer inconsidérément les dollars par millions.

C'est pourquoi les fondations ont subventionné les recherches et les études, au point que bien des grands programmes scientifiques ont dû leur essor aux choix effectués par les experts et les dirigeants de ces organisations. De même, le refus de devenir l'auxiliaire du pouvoir central, en se substituant aux administrations compétentes pour financer et mettre en œuvre les politiques sociales, s'explique par cette fidélité au projet initial.

LA NOUVELLE PHILANTHROPIE

Dans les années 1990, on a assisté à l'émergence de la *new philanthropy* parmi les nouveaux riches de la Silicon Valley et de Seattle³. Ceux qui se réclament de la nouvelle philanthropie ont pour mot d'ordre l'engagement et l'efficacité. Selon les jeunes fondateurs de Silicon Valley, le capitalisme doit s'immiscer dans toutes les régions de l'activité humaine. Dans sa variante la plus moderne, la Net-économie, il a montré toute sa capacité d'innovation. Pourquoi devrait-il s'absenter du social, un domaine où, là encore, il peut donner la pleine mesure de son efficacité ? D'où l'idée de la *venture philanthropy* à l'image du *venture capitalism* qui a fait ses preuves dans toute la région.

Les nouveaux philanthropes soulignent le contraste qui existe entre l'approche caractéristique du *venture capitalism* à l'égard des entreprises qu'il finance et celle de la philanthropie traditionnelle envers les organisations qu'elle soutient. Le contraste est flagrant entre les deux perspectives, qu'il s'agisse du rôle accordé à la prise de risques, de l'accent mis sur la mesure des performances, sur la nature des relations avec l'organisation financée et de la stratégie de sortie.

D'habitude, on considère que le secteur *nonprofit* est radicalement différent du *business*, et qu'on ne peut le gérer selon les mêmes méthodes. Mais, selon les nouveaux philanthropes, il n'y a aucune raison de ne pas appliquer, dans ce secteur, des méthodes qui ont révélé leur efficacité dans le

cadre du capitalisme le plus moderne. Pour améliorer le secteur non lucratif, il faut aussi savoir prendre des risques. Les fondations doivent entretenir, avec les organisations qu'elles financent, le même genre de relations que les « capital risqueurs » envers les start-up qu'ils soutiennent. Qu'il s'agisse du mode de management de ces organisations, de leur capacité à établir des stratégies, du suivi des résultats obtenus, les fondateurs peuvent apporter une plus-value significative. C'est même une condition essentielle pour redynamiser un secteur qui risque de s'enliser dans ses propres routines. S'y conformer pour orienter l'activité des fondations, c'est se donner les plus sûrs moyens de la réussite.

L'idée qu'on puisse développer un style de philanthropie à l'image du capital-risque a immédiatement séduit les nouveaux entrepreneurs. L'association des deux termes *venture* et *philanthropy* a produit un effet quasi magique à Seattle et dans la Silicon Valley.

Elle a la valeur d'un défi : non seulement nous sommes les meilleurs pour faire de l'argent (*making money*), mais nous allons vous montrer que nous sommes aussi les meilleurs pour faire le bien. Et cet objectif sera obtenu en suivant les principes les plus modernes du capitalisme. L'expression *venture philanthropy* fait florès dans les principaux foyers de la nouvelle économie, notamment à Seattle et dans la Silicon Valley. Pour comprendre cet engouement, il faut aussi prendre en compte une donnée moins apparente, mais qui relève de l'affirmation identitaire.

À bien des égards, c'est une véritable querelle des anciens et des modernes

qui se déroule sur le terrain de l'action caritative. À travers leurs discours, on voit se dessiner un hybride d'un genre inédit - appelons-le social-capitalisme - conjuguant les impératifs de l'entreprise et le souci de l'intérêt communautaire. Au-delà des cas particuliers, ce qui intéresse les nouveaux philanthropes, c'est la possibilité de mettre en évidence un *social return on investment* et de se donner les instruments qui permettent de le mesurer. Il est clair que cette notion qui a trait à la rentabilité sociale de l'investissement philanthropique sera, dans la décennie à venir, l'objet de discussions et de controverses dans les milieux du tiers secteur, qu'il s'agisse des *nonprofit* ou des fondations proprement dites.

Cette démarche est inséparable d'une évolution en profondeur de l'esprit du capitalisme⁴. C'est là que réside la différence essentielle entre leur attitude et celle des philanthropes traditionnels. Les nouveaux millionnaires mettent l'accent sur la nécessité d'un engagement direct, qu'il s'agisse d'une participation à des actions bénévoles ou du suivi actif des associations qu'ils subventionnent. Ils veulent substituer à la philanthropie du carnet de chèques un investissement humain : donner son temps et pas seulement son argent. Ce qui est en jeu, au-delà des mots et des intentions proclamées, c'est une représentation du rapport entre l'individu et la communauté. Dans cette perspective, la philanthropie ne saurait s'identifier à une forme de mécénat. Les nouveaux philanthropes ne souhaitent pas intervenir dans le domaine de l'art. Ce genre de dépense leur paraît improductif, reflet d'une quête égoïste de reconnaissance et de



prestige. La priorité doit aller à toute action de nature à améliorer la communauté et à remédier à l'inégalité des chances. L'éducation, le travail social, seront donc les domaines d'élection de la philanthropie. Au premier abord, cette orientation peut surprendre, dans un monde où l'individualisme est une valeur essentielle. Comment des hommes et des femmes, pour qui la réussite est affaire singulière et qui se proclament libertariens, en sont-ils venus à développer un intérêt pour la société ? Ou plutôt pour la communauté : la nuance est de taille. En effet, la communauté, c'est d'abord la localité où l'on travaille et où l'on vit.

Les *high-techers* ont pris conscience du danger qu'il y aurait à laisser s'approfondir les clivages sociaux. Ils ont beau vivre la majeure partie de leur temps dans leur *cubicle* ou dans leurs résidences protégées, l'existence alentour de zones défavorisées ne leur a pas échappé, de même que les potentialités de main-d'œuvre qu'offrirait une population formée aux technologies modernes. Dans l'esprit des nouveaux philanthropes, améliorer la communauté est d'abord l'affaire des individus. Là intervient l'esprit libertarien qui anime les entrepreneurs de la Silicon Valley. Il n'est pas question de s'en remettre à une autorité publique, qu'elle soit centrale ou locale. La dénégation du politique est ici totale. Pour les technolibertariens, toute forme d'État, nationale ou locale, est désormais un anachronisme. Le salut ne peut venir que de l'initiative et de l'engagement privé. Comme on le voit, la nouvelle économie ne répugne pas à renforcer la communauté. Mieux : elle ne cesse de proclamer cet objectif. Mais l'on

réfute toute intervention publique, disqualifiée comme bureaucratique et inefficace. Y a-t-il paradoxe à se proclamer libertarien et marxiste ? Moins qu'il n'y paraît, si l'on voit en Marx le pourfendeur de l'État et si l'on considère avoir atteint le même but avec des moyens légèrement différents...

N'existe-t-il aucune forme de régulation, dans l'univers siliconien, autre que le marché et son fonctionnement impitoyable ? Ici intervient un paramètre important : l'exigence éthique. Dans l'esprit du capitalisme nouveau, l'homme est bon, et tout doit être fait pour qu'il exerce sa liberté dans des conditions optimales. Prospérité rime avec convivialité, accès à l'information et respect d'autrui. Toute une culture d'entreprise s'ordonne autour de l'affirmation de ces valeurs d'humanisme et de transparence. Aussi bien à l'intérieur de l'entreprise qu'à l'extérieur, le discours éthique se trouve mobilisé. À l'intérieur, pour maintenir la cohésion de l'entreprise et éviter des dérives propres à perturber le bon fonctionnement du marché : d'où la propension des entreprises à se doter de spécialistes de l'éthique. À l'extérieur de l'entreprise, il s'agit de neutraliser les effets de la fracture numérique. Le projet philanthropique s'inscrit dans cet objectif. On ne s'étonnera pas que des firmes encouragent leurs employés à des actions bénévoles, ou que ces derniers contribuent de leurs propres deniers au renforcement de la communauté. Ce pilotage éthique de l'action n'est cependant pas sans incidence sur les formes qu'emprunte cette dernière. À la différence des philanthropes traditionnels attachés à ce que leur nom soit associé à leurs bienfaits, on voit ici des

hommes et des femmes créer ensemble une fondation dont on ne retiendra que les initiales. Le succès de SVP, dans différents États, est tout à fait caractéristique. On a affaire ici à un partenariat à l'image des sociétés de capital-risque.

Ce n'est pas par hasard si les deux termes, partenariat et risque, figurent dans l'intitulé. La philanthropie est, en effet, pensée par ses protagonistes comme un prolongement éthique du capitalisme. Non seulement les financiers et les entrepreneurs doivent se conformer dans leur propre action à un code déontologique, mais il leur incombe, dans le même souci éthique, de se préoccuper de l'environnement sociétal. D'où leur intérêt pour le tiers secteur qui les amène à subventionner les associations actives dans le champ de l'éducation et de la réinsertion. Ce faisant, ils ne semblent guère se distinguer de la philanthropie traditionnelle qui a de longue date investi ces domaines. Leur originalité tient avant tout à l'approche qu'ils adoptent et qui peut se résumer en une maxime simple : investir dans le non-profit selon les méthodes du capital-risque. Derrière cette formule, c'est tout le rapport entre l'économique et le social qui est en cause.

UN NOUVEAU RAPPORT ENTRE L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL

Traditionnellement, entreprises et affaires sociales relèvent de traitements bien distincts, qui reflètent deux types d'orientation spécifiques. Dans un cas,

c'est le marché qui dicte ses lois, dans l'autre c'est le bien public qui motive les actions. Les grands magnats n'ont jamais cherché à amalgamer les deux domaines : capitalistes d'une main, ils se voulaient charitables de l'autre. Pour les nouveaux riches de la Silicon Valley, la distinction n'est plus valable. Capitaliste je suis quand je fais du profit avec ma start-up, capitaliste je reste quand je finance le tiers secteur ! Telle serait à peu près leur antienne. Le concept d'entreprise sociale élaboré par les idéologues de la nouvelle économie vise à surmonter le clivage entre sphère du profit et non-profit, et à légitimer l'utilisation des techniques du capital-risque dans un camp où jusqu'alors la notion de rentabilité n'avait aucun sens.

C'est ainsi qu'est apparue la *venture philanthropy* : philanthropie et risque, l'association des deux termes aurait de quoi faire avaler leur cigare aux grands fondateurs d'antan. Hérésie ? Coup médiatique sans lendemain ? Force est de reconnaître que les initiatives californiennes ont eu au moins le mérite de susciter un débat au sein de tiers secteurs sur les stratégies de financement et leur impact effectif. L'idée d'un social capitalisme fait son chemin. Le capitaliste « socialement responsable » ne doit avoir aucun état d'âme à traiter la philanthropie comme un investissement destiné à engendrer des résultats mesurables. La question du retour sur investissement devient centrale : il importe de mesurer les performances effectives des associations et de quantifier les résultats obtenus dans un domaine jusqu'alors rétif à ce genre d'évaluation. L'esprit qui anime le capitalisme *high-tech* doit pénétrer des domaines qui lui furent



longtemps imperméables. Comme les acteurs économiques, les universitaires des grandes *Business Schools* participent à ce mouvement. Quel que soit le destin des innovations préconisées dans ce milieu, ce qui est sûr, c'est que quelque chose a bougé non seulement dans le monde du non-profit, mais aussi dans le rapport des riches à leur propre argent et leur compulsion à donner.

En ce qui concerne le tiers secteur, il est clair que l'influence du modèle du capital-risque suscite des initiatives nouvelles, même au sein des fondations ayant pignon sur rue. Le milieu associatif est amené à adapter ses modes de gestion aux nouvelles exigences du business philanthropique. Pour ce qui a trait au don, c'est la dimension de la dépense improductive qui semble se dissoudre. On a vu à quel point elle était présente dans les comportements des grands fondateurs et dans leur souci d'apparaître comme de véritables mécènes. En introduisant l'exigence de retour sur investissement, les *high-techers* n'ont-ils pas dévoyé l'acte de donner ? En le traitant comme un investissement, ils le réintègrent dans une logique de l'échange axée sur le profit.

La philanthropie risque peu d'apparaître ainsi comme un avatar singulièrement pervers de la théorie maussienne. En effet, ce n'est plus une contrepartie qu'on attend du don, mais plus prosaïquement un rendement. Les valeurs de gratuité et de bénévolat perdent leur signification initiale. L'intention éthique affirmée par les nouveaux fondateurs se concrétise dans des opérations dont on cherche à maîtriser les différents paramètres, quitte à éliminer les initiatives jugées non rentables. Si marginales puissent-

elles apparaître dans le large domaine de la philanthropie, ces expérimentations n'en sont pas moins significatives. Elles correspondent à la volonté de faire prévaloir une dynamique de la performance au sein du tiers secteur et d'y acclimater les méthodes du capital-risque.

Cette approche ne reflète-t-elle pas jusqu'à la caricature les ambitions du microcosme de la Silicon Valley ? Et pourtant, elle rejoint aussi, à n'en pas douter, des questions que se posent aujourd'hui les acteurs de ce que nous nommons, en France, l'économie solidaire. Car le traitement de la « nouvelle question sociale » passe par une redéfinition des rapports entre État et société civile. Les divers dispositifs d'insertion créés pour faire face au dramatique problème du chômage ont abouti à modifier le profil traditionnel de l'État-providence en contribuant à créer ce que Pierre Rosanvallon nomme un espace économique intermédiaire. Cette question, suscitée par l'incapacité du modèle étatiste post-keynésien à faire preuve d'inventivité, a conduit à prôner une « économie solidaire basée sur des hybridations entre marché, redistribution et réciprocité », dans le cadre d'une culture associative revitalisée. On voit peu à peu émerger, en France, un nouveau secteur économique axé sur la prestation de service, et une offre de proximité. Ce secteur combine des ressources publiques et des ressources privées.

Se pose alors la question de l'efficacité, des performances, de cette économie solidaire. Nous sommes moins loin qu'il n'y paraît des préoccupations qui animent la *venture philanthropy*. N'y aurait-il pas une sorte de convergence

entre le social capitalisme, qui anime les initiatives des nouveaux millionnaires, et l'orientation qu'ont progressivement empruntée nos politiques sociales au nom de la réconciliation du socialisme et du marché ? On s'est souvent polarisé sur l'opposition entre les deux approches relevant d'histoires politiques et culturelles différentes, l'une faisant fond sur l'initiative individuelle, l'autre sur la toute-puissance de l'État. Mais ce qui est en cause ici,

c'est le rapport entre la sphère du social et celle du marché. Si, aux États-Unis, des économistes tentent d'élaborer un concept d'entreprise sociale ; si, en France, les experts en politique sociale encouragent l'émergence d'une économie solidaire ; cela reflète, dans les deux cas, la difficulté pour le capitalisme contemporain de prendre en charge, par les méthodes traditionnelles d'assistance, les problèmes sociaux qu'il suscite.

NOTES

1. Le revenu des ménages consacré à la philanthropie représente 5,2 % pour les revenus inférieurs à 10 000 dollars, 3,3 % pour les revenus entre 10 000 et 20 000 dollars, 2,2 % pour les revenus entre 20 000 et 30 000 dollars, 2,1 % pour les revenus entre 30 000 et 40 000 dollars, 2,1 % pour les revenus entre 40 000 et 50 000 dollars, 2,2 % pour les revenus entre 50 000 et 75 000 dollars, pour les revenus entre 75 000 et 100 000 dollars, 2,2 % pour les revenus de plus de 100 000 dollars, ce qui tend à prouver que ce sont les plus pauvres qui donnent proportionnellement le plus.

2. À comparer avec les chiffres de 1969 : 22 000 fondations avec des ressources de 20,5 milliards et effectuant annuellement des dons de 1,5 milliard.

3. Abèles M., *Les nouveaux riches. Un ethnologue dans la Silicon Valley*, Odile Jacob, 2002.

4. Cf. Boltanski L., Chiapello E., *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, 2000.