



VOYAGE DANS LA (NOUVELLE ?) PHILANTHROPIE AMÉRICAINE

HUGUES SIBILLE*

Les raisons sont nombreuses pour s'intéresser à ce qui se passe, ou va se passer dans la philanthropie américaine : l'importance des flux de générosité aux États-Unis (306 milliards de dollars distribués par an) ; les enjeux majeurs que la crise fait porter sur elle, tant sur la gestion d'actifs des fondations (604 milliards de dollars) que sur le rôle qu'elle peut jouer comme amortisseur de la crise sociale ; l'apparition de nouveaux comportements avec la *Venture Philanthropy* ; l'arrivée de l'administration Obama qui entend promouvoir un nouveau rapport à l'argent et à l'État.

Les observations ci-après résultent d'un voyage de la French American Foundation¹. Elles méritent d'être poursuivies dans la mesure où le paysage philanthropique français pourrait

être modifié par la révolution que constituent, dans le droit et la fiscalité française, les fonds de dotation, inscrits dans la loi de modernisation économique (LME) et dont les décrets d'application ont été publiés le 11 février 2009. Voyager aux États-Unis permet de mieux voir et anticiper la France philanthropique de demain.

UNE PHILANTHROPIE DE MASSE

La philanthropie, au sens large, n'a cessé de se développer aux États-Unis et d'évoluer jusqu'à l'apparition récente de la *Venture Philanthropy*. C'est que la philanthropie fait partie de l'*American Spirit*. Elle est un trait de culture profond du modèle américain, ce qui

* Directeur Général délégué du Crédit Coopératif. Président de IDES et AVISE.

incite à replacer les comparaisons entre la France et les États-Unis dans leurs contextes culturels respectifs, en particulier pour les écarts de chiffres.

Rappelons une évidence : en France, l'opinion publique considère que l'action du « non-profit » ressort majoritairement de l'action publique et donc de l'impôt perçu pour cela. Le *Third Sector* américain au contraire, relatif à l'éducation, la santé, la culture, la recherche..., se veut indépendant et financé majoritairement par des ressources privées. Le rapport culturel au don et à l'impôt reste fondamentalement différent entre nos deux pays. L'écart se mesure dans la philanthropie du grand public, avant celle des riches ou des entreprises.

La philanthropie américaine est une philanthropie de masse, davantage qu'en France. Aux États-Unis en 2007, 86 % des Américains ont donné, contre 56 % en France ; le total de la philanthropie a été de 306 milliards de dollars apportés à 75 % par de

petits donateurs, contre 5,7 milliards d'euros en France. On mesure l'écart. Contrairement à une idée reçue, la philanthropie américaine est donc d'abord celle du grand public, (la campagne d'Obama l'a montré), la part des entreprises privées ne représentant que 5 % du total. Il y a des leçons à tirer de ce constat. Par exemple sur le rôle d'Internet qui va croissant pour collecter cette philanthropie de masse et qui reste sous utilisé en France. La philanthropie outre-Atlantique est d'abord orientée vers la religion (33 % avec 102 milliards de dollars en 2007) et l'éducation (17 % avec 51 milliards de dollars en 2007). Différence majeure avec la France où les dons aux congrégations ne représentent que 13 % et l'éducation 11 % des donateurs. Les Américains donnent d'abord pour leur salut et celui de leurs enfants !!! En revanche, les Français donnent d'abord pour la solidarité (53 % en 2007) et pour la santé (33 %).

Encadré 1

Chiffres clés sur la philanthropie américaine

- 306 milliards de dollars de dons annuels en 2007, provenant à 75 % des particuliers. Montée en puissance de la collecte *via* internet. 10 % de fondations privées, 8 % de legs.
- 40 % des dons vont aux organisations religieuses et 17 % aux universités.
- Forte croissance des fonds distribués par les fondations avec 43 milliards de dollars en 2007 (23 milliards de dollars en 1999).
- 72 000 fondations aux USA, doublement depuis 1992 avec 3 grands types de fondations : fondations privées, familiales, locales (30,9 milliards de dollars distribués), fondations d'entreprise (4,4 milliards de dollars),



fondations territoriales (4,1 milliards de dollars). Autres (3,6 milliards de dollars).

- Des actifs de fondations très importants et concentrés : 604 milliards de dollars de total d'actifs, détenus pour 90 % par 10 % des fondations. 25 fondations détiennent 156 milliards de dollars d'actifs. 5 000 fondations sur 72 000 ont au moins un salarié.

- 10 principales fondations américaines en 2006 : Bill & Melinda Gates 33 milliards de dollars + 31 milliards de dollars de W. Buffet ; Ford 12,3 milliards de dollars ; Getty 10,1 milliards de dollars ; Robertwood Johnson 10 milliards de dollars ; Hewlett 8,5 milliards de dollars ; Kellogg 8,4 milliards de dollars ; Lily Endowment 7,6 milliards de dollars ; D & P Packard 6,3 milliards de dollars ; Mac Anter 6,2 milliards de dollars ; Mellon 6,1 milliards de dollars (chiffres 2007).

La part de la philanthropie américaine passant par les fondations, (43 milliards de dollars distribués par elles en 2007) et venant des personnes riches ou des entreprises, est donc une part limitée du total, même si elle est plus importante et développée qu'en France. Marc Abélès, dans son approche anthropologique de la philanthropie américaine, a formidablement montré qu'il existe une idéologie de la philanthropie qui remonte à la fin du XIX^{ème} siècle et qui a été bien illustrée par les actes et les écrits du célèbre Andrew Carnegie. Dans la lutte pour la survie, les plus forts l'emportent, deviennent riches et doivent rendre (*give back*) à la société une part de cette richesse. M. Abélès montre qu'il y a une part de culpabilité dans le *give back*, liée à la religion. Faire fortune est respectable, mais il faut se racheter. Et tant qu'à faire, il faut le faire bien, d'où le concept de *scientific charity*, qui diffère très sensiblement de la culture caritative française dans la ligne d'un Saint Vincent de Paul ou d'un Abbé Pierre. Les Carnegie, Rockefeller, Ford,

veulent une charité organisée, scientifique, durable, qui permette de construire des hôpitaux pour soigner et des bibliothèques pour apprendre à lire, plutôt que de distribuer des aumônes aux pauvres. Pour cela, on crée des fondations ; on leur donne son nom ; on donne beaucoup pour se racheter considérablement. On veut laisser une trace positive de ce que l'on a été. Bill Gates est dans la lignée de Rockefeller.

UN ÉCART IMPORTANT AVEC LA FRANCE

Les fondations sont nombreuses aux États-Unis. Il y en a 72 000, à comparer aux 2 400 fondations françaises. Si on appliquait les chiffres américains à la population française, nous devrions en avoir 14 400 ! Et pourtant, les fondations progressent en France, comme le montrent les chiffres d'Odile de Laurens à la Fondation de France. De 2001 à 2007,

elles ont progressé de 30 %. On aborde ces fondations américaines avec une idée généralement fautive, car on pense d'abord à Rockefeller, Ford ou Gates. Mais la masse des 72 000 fondations sont aujourd'hui de petites fondations locales et familiales. Seulement 5 000 ont au moins un salarié. Pourtant ces fondations familiales distribuent l'essentiel (30,9 des 43 milliards de dollars annuels) de ce qu'apportent les fondations. Les fondations d'entreprise distribuent 4,4 milliards de dollars par an, les fondations territoriales 4,1 milliards de dollars.

Au vrai, le système des fondations américaines fait coexister une prolifération de fondations familiales avec une concentration des actifs financiers dans quelques grandes fondations. 90 % des 604 milliards de dollars d'actifs des fondations sont détenus par 10 % des fondations seulement.

Rappelons que la Fondation Bill et Melinda Gates dispose de 33 milliards de dollars d'actifs, auxquels se sont ajoutés les 31 milliards de dollars de Warren Buffet. Les 25 premières fondations américaines détiennent 156 milliards de dollars d'actifs.

Encadré 2

« Les générosités en France »

- La philanthropie en France représente \pm 5,734 milliards d'euros en 2006, qui se répartissent en : dons des particuliers 2,7 milliards d'euros (dont 35 % pour le secteur social ; 30 % pour la recherche et la santé) ; mécénat d'entreprise 2,5 milliards d'euros (dont 39 % pour la culture ; 32 % pour la solidarité) ; 500 millions d'euros pour les legs (source Cerphi).

- Tendances de la générosité selon France Générosité :

- les legs et le mécénat d'entreprise pèsent autant que les dons des particuliers ;
- les donateurs donnent moins de la main à la main, plus par prélèvement automatique ;
- les dons et legs se concentrent vers les grandes associations, le mécénat d'entreprise vers les PMA (petites et moyennes associations), locales ;
- le cadre fiscal concernant les dons, legs, mécénat, assurance-vie, est le meilleur d'Europe.

Mais il est sous-communicé.

Les réserves de générosité sont élevées, en particulier sur les legs.

- Selon le baromètre des générosités 2008 de la Fondation de France :

- 56 % des Français sont donateurs ; chiffre stable ;
- 39 % des donateurs donnent en argent ; les dons en ligne Internet ne représentent que 2 % ;
- 13 % donnent plus que 300 euros par an ; 21 % de 100 à 300 euros ; 40 % de 20 à 100 euros ; 10 % moins de 20 euros.



- Une législation française de plus en plus favorable à la philanthropie :
 - dans le cadre du projet de la loi hospitalière : hôpital, patients, santé, territoires, future fondation hospitalière ;
 - décret 2009-158 du 11 février 2009 relatif aux fonds de dotation ;
 - loi 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie. Crée les fonds de dotation ;
 - loi 2007-1822 de finances pour 2008, 24 décembre 2007 ;
 - loi 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat (TEPA), (ISF) ;
 - loi 2007-1199 du 10 août 2007 relative aux libertés et responsabilités des universités. Crée la fondation universitaire et la fondation partenariale ;
 - loi 2006-450 du 18 avril 2006 pour la recherche. Crée la fondation de coopération scientifique ;
 - loi 2003-709 du 1^{er} août 2003 relative au mécénat, aux associations et aux fondations.

Du panorama chiffré surgissent quelques enjeux que fait voir un voyage dans la philanthropie américaine

L'importance de ce que j'ai appelé « l'intelligence philanthropique américaine ». La Rockefeller Philanthropy Advisors² dispose de 40 consultants spécialisés en montage et gestion de fondations. De son côté, le Centre français des fondations est soutenu par 600 fondations, dispose de 5 bibliothèques, 400 points de contacts locaux, un énorme site Internet, des guides.

Il existe des milliers de consultants, fiscalistes, juristes, spécialisés dans la philanthropie. Face à cette intelligence, la France fait figure de parent pauvre, malgré sa fiscalité la plus attractive d'Europe. La fiscalité n'est pas tout. Encore faut-il accompagner les philanthropes ! Créer un environnement favorable.

Le système des fondations améri-

caines est libéral et peu contrôlé. Ceci peut poser problème. Ainsi, le verra-t-on plus loin, la gestion des actifs très concentrés des fondations a été secouée par la crise. On a découvert des fondations investies chez Madoff. On interroge la gouvernance de la Fondation Bill et Melinda Gates, gouvernance très familiale. On questionne la contribution de ces fondations à des objectifs d'intérêt général.

Enfin, le système des énormes et anciennes fondations américaines (Ford, Getty, Robertwood Johnson, Hewlett, Kellogg, Lily Endowment, D & P. Packard, Mellon...) a été contesté par l'aspiration à une nouvelle philanthropie, la *Venture Philanthropy*. Portée par de nouveaux millionnaires, elle fait moins référence à la religion, à l'esprit du *give back*, au rachat, et davantage à l'efficacité. Il s'agit de secouer la « philanthropie de papa » et de remettre en cause les grandes bureaucraties philanthropiques.

VERS UNE NOUVELLE PHILANTHROPIE AMÉRICAINE

Dans la dernière période, la tradition philanthropique américaine a commencé à bouger autour d'un concept de *Venture Philanthropy*. La crise accélèrera-t-elle ou stoppera-t-elle les mutations en cours ? L'administration Obama les encouragera-t-elle ou non ? Trop tôt pour le dire. Pas trop tôt pour s'y intéresser.

Si l'on veut simplifier le mouvement, multiforme, non stabilisé de la nouvelle philanthropie, je la caractériserai en disant qu'il s'agit de passer d'une approche de don à une approche d'investissement, avec évaluation du retour sur investissement, dans des projets conduits avec une logique entrepreneuriale.

On peut pointer trois raisons à cette mutation

D'abord un phénomène générationnel. L'apparition dans les 20 dernières années de nouveaux milliardaires ou millionnaires, ayant réussi jeunes, étant toujours en activité, formés à l'école du *Venture Capital*, soucieux de résultats. Il ne s'agit plus de se racheter ; il s'agit d'investir les problèmes de société pour les résoudre. Les exemples d'eBay, Google, McAfee, les *golden boys* de la Silicon Valley témoignent de cette motivation nouvelle et d'une remise en cause, par les jeunes, des grandes fondations des anciens. Passer de l'obligation de moyens à l'obligation de résultats.

Derrière cela, il faut aussi voir la montée en nombre de la population des millionnaires et des milliardaires qui s'est accrue considérablement depuis 20 ans (en même temps que progressaient les inégalités). En 2006, il y avait 900 milliardaires dans le monde, contre 350 en 1995. Qu'en sera-t-il demain ?

Ensuite, une interrogation de fonds sur l'efficacité et les finalités des énormes actifs des fondations américaines et de leur impact sur le « non-profit ». La Rockefeller Philanthropy Advisors exprime cela dans l'opposition : 43 milliards de dons/604 milliards d'actifs qui travaillent pour d'autres buts que ceux des fondations. Au lieu de « donner » 43 milliards de dollars, ne faudrait-il pas mieux « investir » 604 milliards de dollars selon des critères correspondant aux missions ? Peut-être cela serait-il plus efficace ? Et éviterait de sérieuses déconvenues, par exemple, placer son argent chez Madoff, pour avoir un meilleur taux pour faire plus de dons. Ou placer l'actif des fondations en actions dans des entreprises cotées, dont l'activité, ou les ressources humaines, ou la gouvernance, sont contraires aux finalités de la fondation philanthropique.

Enfin, une mutation de fonds pour une approche plus entrepreneuriale de traitement des enjeux sociétaux. Les ONG deviennent plus entrepreneuriales. Elles ont appris à se professionnaliser. Elles attirent de nombreux jeunes diplômés. Le thème de l'entrepreneuriat social se répand aux États-Unis. Ashoka y est né. Des MBA d'entrepreneuriat social se sont créés dans les universités les plus presti-

gieuses. Les approches de *Social Business* du Professeur Muhammad Yunus sont présentes. Entre les philanthropes investisseurs et les entrepreneurs sociaux, il existe un fonds culturel commun.

« L'activation » de la philanthropie américaine prend deux formes principales : la *Venture Philanthropy* et le Mission Related Investment (MRI). Les deux ont pour but d'accroître l'impact social des sommes « investies ».

LA VENTURE PHILANTHROPY (VP) OU LE PARTENARIAT ACTIF

La *Venture Philanthropy*, américaine, n'est pas une catégorie juridique, fiscale, financière définie, ni un « métier » avec des codes professionnels, comme l'est le capital-risque auquel la VP fait référence en en transposant certains concepts. Barbara Kible, du Monitor Institute, n'hésite pas à dire que la *Venture Philanthropy* est d'abord une « métaphore », un outil de communication, comme le fut en son temps en France le concept d'entreprise citoyenne, plutôt qu'un concept scientifique.

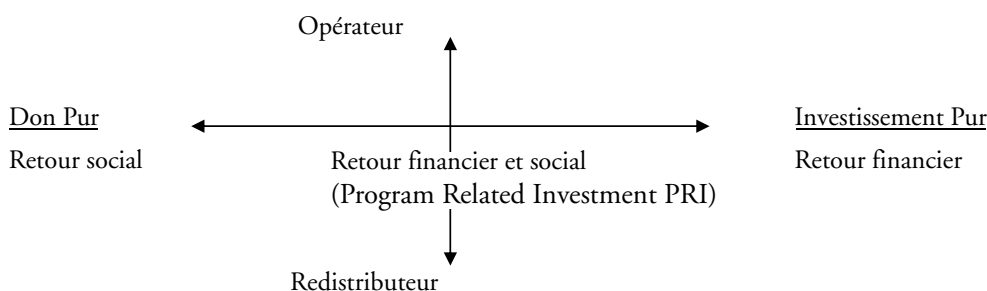
En définitive, la *Venture Philanthropy*

est, selon moi, une attitude : la *Venture attitude*, faite de quelques caractéristiques sur lesquelles je vais revenir. En l'absence de définition normative, on peut situer les initiatives de VP selon deux axes :

L'axe horizontal situe les VP selon qu'ils agissent (à gauche) en subventions, mais avec un retour social mesurable, ou (à droite) en investissement avec un retour financier, ou (au centre) en visant un double retour.

L'axe vertical indique si la VP se contente de redistribuer de la philanthropie ou si elle s'implique et jusqu'où, dans les projets qu'elle finance.

Côté donateur actif (en haut à gauche), on peut donner l'exemple, à San Francisco, de Roberts Economic Development Fund (REDF) qui « donne » des fonds à des entreprises sociales qui embauchent des sans-abri, des toxicomanes, des prisonniers, de jeunes adultes à risque. REDF a une méthode précise pour choisir des portefeuilles d'entreprises sociales qu'elle finance, largement issue des savoir-faire du capital-risque : générer un *deal flow* de projets ; sélectionner (*screen*) un portefeuille de projets à fort potentiel après des investigations poussées (*due diligence*) ; apporter des financements dans la durée, par exemple 3 millions de dollars de dons



pour la structure New Door sur 10 ans ; accompagner le projet pour construire l'organisation adéquate et efficace. Toute cette méthode est formalisée³.

À l'autre bout du schéma (en haut à droite), on peut donner l'exemple, à New York, de Community Development Venture Capital Alliance (CDVCA) qui apporte des « fonds propres » à des entreprises « classiques » à condition qu'elles embauchent des personnes à faible employabilité. CDVCA fédère 69 fonds aux États-Unis, soit 2 milliards de dollars. L'objectif de CDVCA est double : un taux de rendement des fonds équivalent à celui du marché et la création significative d'emplois « durables et de qualité ». Les fonds sont investis sur 3 à 7 ans. La sortie de CDVCA se fait par revente des parts aux employés, au patron, ou à une autre entreprise. L'impact social est mesuré par une batterie d'indicateurs (*Measuring Impact Tool Kit*). CDVCA elle-même est une structure « non-profit », et n'est pas fiscalisée⁴.

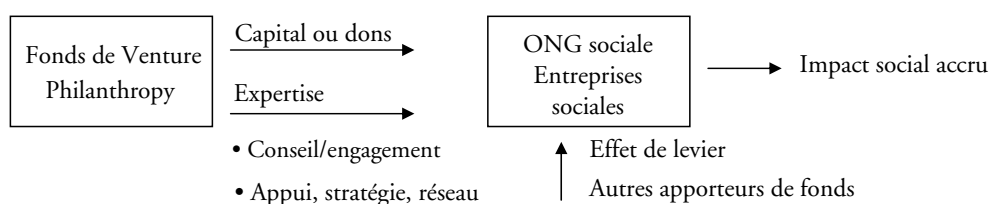
Entre les deux, toute une série de graduations, et en particulier les PRI (*Program Related Investment*) des fondations qui investissent financièrement dans des projets liés à leur programme, mais à des conditions de rendement inférieures au marché, ce qui n'est autorisé que pour les fondations. Dans

ces zones intermédiaires, on peut citer Pacific Ventures qui dispose d'un capital de 100 millions de dollars, dont 60 millions de dollars dans un fonds d'investissement et 40 millions de dollars dans une association à but non lucratif. Également Google.org qui apporte par an 100 millions de dollars à la « philanthropie », 60 millions de dollars investis dans des entreprises, en particulier dans les énergies renouvelables, avec attente d'un retour financier limité et maintien du capital investi, et 40 millions de dollars en dons pour favoriser l'accès des populations pauvres aux services. Google.org évolue, selon ses termes, entre « capital-conviction et capital-risque ».

Dès lors qu'on abandonne l'idée d'une classification, la VP peut s'approcher par un faisceau de caractéristiques qui décline le schéma suivant.

Le faisceau d'indices ci-après se trouvera de façon, plus ou moins complète, dans la *Venture attitude* :

- la dimension « humaniste » du projet à financer ;
- la méthode de financement en 3 phases précises :
 - sélection rigoureuse de projets par un audit approfondi (6 à 18 mois) de la structure à financer (*due diligence*), qui insiste sur le *leadership* du porteur de projet, et sur un choix de projet à fort potentiel de développement ;
 - la mise en œuvre d'un partenariat



dans la durée (5 à 7 ans) avec définition en commun des résultats attendus, apport de financements réguliers, implication éventuelle dans la gouvernance, mise en réseau avec d'autres, *reporting* régulier sur les résultats ;

- la sortie du projet par la VP, relais pris par d'autres ou autonomie financière atteinte ;
- un partenariat actif, par apport, non seulement d'argent, mais de temps, d'expertise, de capital social, de reconnaissance. La VP contribue à faire croître et réussir le projet ;
- une mesure précise du SROI : (*social return on investment*) avec des indicateurs établis dès l'entrée et une définition des conditions de sortie (*exit strategy*).

Cette approche de la VP consiste donc *in fine* en un partenariat actif entre financeurs et financés.

Le bilan est sûrement contrasté.

En positif, des effets de levier importants et une optimisation de l'argent « investi » ; un accélérateur de changement ; une visibilité pour les deux partenaires dans la durée ; une meilleure pérennité des structures financées et accompagnées...

En négatif, des risques « d'effets pervers » : laisser de côté les projets qui n'intéressent pas la VP, ne financer que les projets à potentiel en laissant de côté les petits projets pourtant essentiels à la vie sociale, « pervertir » le projet associatif par une trop grande implication dans la gouvernance.

La VP décrite ici n'impacte qu'une petite partie des fonds distribués par les fondations (5 % à 10 %), mais influence certainement les modalités de partenariat entre les apporteurs de fonds et les projets financés. Au fond,

elle conduit à réfléchir et à travailler sur les modalités d'un partenariat actif, équilibré, soucieux d'efficacité (efficacité/moyens disponibles) et de résultats.

LA GESTION D'ACTIFS LIÉE AUX MISSIONS DES FONDATIONS (MRI : *Mission Related Investment*)

La question de l'efficacité des sommes à vocation philanthropique a été posée par le mouvement de *Venture Philanthropy* pour les actifs des fondations. Doug Bauer, de Rockefeller Philanthropy Advisors, pose ainsi le problème : « *Une fondation privée peut-elle être davantage qu'une société d'investissement privée classique, qui utilise une partie de ses intérêts à des fins charitables. Plutôt que de faire de la philanthropie avec 43 milliards de dollars d'intérêts annuels (5 %), ne devrait-on pas investir autrement les 604 milliards de dollars d'actifs des fondations (100 %) ?* ».

C'est l'origine du MRI : un souci d'efficacité de l'argent disponible qui a été récemment renforcé par la crise. L'impact financier de la crise aurait fait perdre entre 30 % et 40 % des actifs des fondations. L'impact « moral » de placements des fondations pour avoir des TRI faramineux interroge sur les doctrines de gestion d'actifs des fondations américaines.

À ces deux raisons, l'une ancienne, l'autre récente, s'ajoute une troisième : la montée de l'investissement socialement responsable (ISR) qui a mis au

point de nouveaux outils conceptuels, de nouveaux critères d'investissement, de nouvelles méthodes, qui influencent le MRI.

Une fondation peut-elle durablement placer au principal dans une entreprise dont l'activité génère des effets négatifs pour la santé et, avec les intérêts, donner de l'argent à une ONG qui soigne ces effets négatifs ?

Le Mission Related Investment est né de ces constats. Selon la Fondation Packard, la croissance du MRI aux États-Unis aurait été de 16,2 % au cours des 5 dernières années, contre 2,9 % au cours des 32 ans précédents. Une vraie progression.

Avec le MRI, il s'agit selon Jed Emerson (Fondation Generation) : *« de sortir de l'idée selon laquelle la valeur serait divisée entre le financier d'un côté et le sociétal de l'autre. La valeur est un tout. Le monde n'est pas divisé entre les sales types des entreprises et les héros sociaux ».*

L'approche du MRI consiste donc à substituer un raisonnement à un autre.

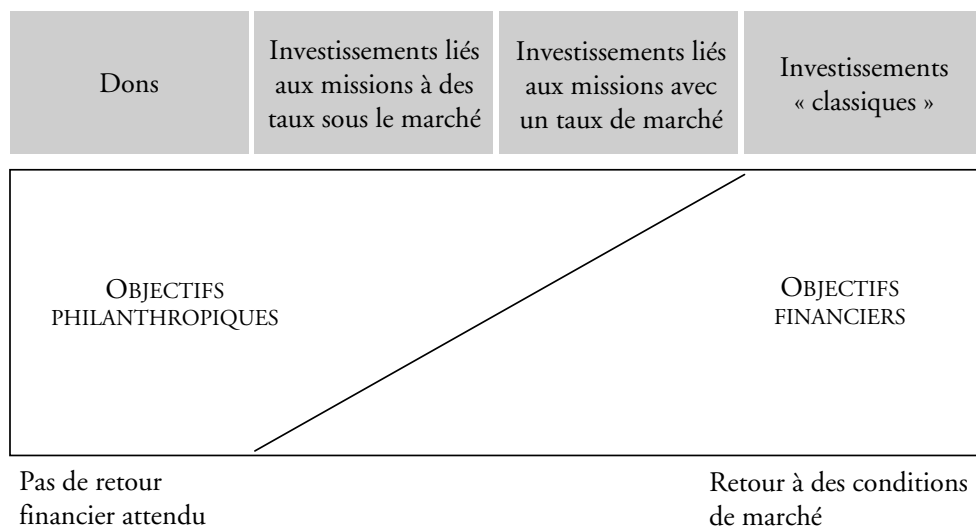
Au raisonnement : « Je mets mon argent dans une fondation qui le place et avec les intérêts je fais des dons », la Rockefeller Advisors substitue un autre raisonnement : *« Définissez vos valeurs, vos objectifs. Définissez votre méthode de don. Sélectionnez les supports où vous allez mettre de l'argent en fonction de vos finalités. Mesurez les résultats ».* Dans ce raisonnement, on n'est plus dans le dualisme : actif = placement financier ; intérêt = don philanthropique.

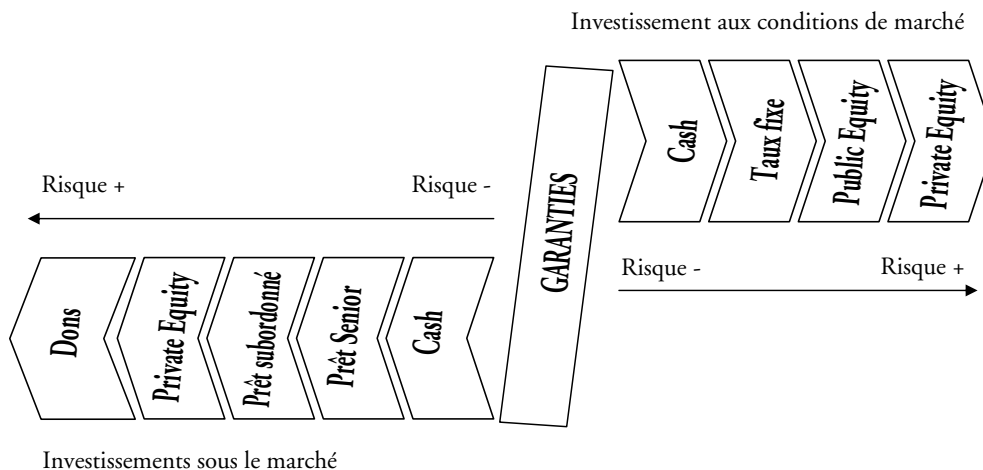
La Packard Foundation illustre le MRI par le schéma suivant.

Les fondations qui s'inscrivent dans le MRI ont trois motivations :

- pouvoir récupérer les fonds pour d'autres utilisations ;
- avoir des impacts sociaux et des effets de levier que les dons n'auraient pas, par exemple avec des outils financiers de type microcrédit ;
- aligner les actifs avec les missions de la fondation, de façon cohérente.

Partant de ces postulats, le MRI met au point une boîte à outils pour les





investisseurs, qui vont des prêts aux apports de fonds propres, en passant par la garantie selon le schéma établi par la Hutton Fondation.

Pour réaliser des investissements liés à leurs missions sociales, les fondations peuvent utiliser trois approches :

- le *screening* (sélection) selon des critères négatifs (exclure les compagnies de tabac) ou positif (se concentrer sur les entreprises vertes) ;
- l'activisme actionnarial et l'utilisation des droits de vote ;
- l'investissement directement lié à l'objet social dans des entreprises « *non for profit* » ou « *for profit* », à des conditions de marché (TRI) ou inférieures au marché.

Les exemples de MRI sont nombreux et variés. À chaque fondation de les définir ou de les imaginer. La Hutton Fondation a commencé par faire des prêts aux associations à taux très bas pour acheter leur immeuble ; puis à investir elle-même dans des immeubles (rejointe par d'autres fondations), qu'elle loue à loyer très réduit à des associations « non-profit ». Pierre Omidyar, fondateur d'eBay, a créé

Omidyar Network, qui reprend à la fois son ancienne fondation philanthropique et son fonds d'investissement. Il investit maintenant de façon coordonnée dans des ONG, ou dans des entreprises socialement responsables, à partir d'un même fonds. Souvent, les fondations appliquant le MRI, investissent une partie de leurs actifs dans des fonds dédiés aux entreprises vertes, à des banques communautaires, au microcrédit, à des cliniques communautaires...

Que ramener dans ses valises lorsqu'on pose le pied sur le sol français, après le voyage dans la (nouvelle ?) philanthropie américaine ? Il faut se défier du mimétisme et de la transposition mécanique. L'Amérique n'est pas la France. Mais, des États-Unis, on voit parfois mieux la France. Les leçons apparaissent en filigrane de ce papier.

D'abord, se doter d'une intelligence philanthropique française plus forte. Chacun travaille un peu dans son coin (Fondation de France, Institut de

France, France Générosité, Admical, IMS, Comité de la Charte....) et avec des moyens modestes. Renforçons les moyens et créons un groupe d'intérêt pour l'intelligence philanthropique, en y associant les notaires, les experts-comptables, les avocats, les banques. Ce groupement aurait une belle utilité pour suivre la mise en place des fonds de dotation.

Ensuite, travaillons sur les méthodes de la *Venture Philanthropy*, y compris dans des chantiers de coopération avec les Américains. Mais faisons-le à la française. Ainsi, plutôt que les outils soient produits par le milieu des entreprises et appliqués aux associations, essayons de coproduire les méthodes de partenariat actif, telles que, en particulier : critères d'instruc-

tion des dossiers, présence du philanthrope dans la gouvernance, mesure du retour social sur investissement (SROI - Social return on investment), stratégie de sortie. L'IMS, l'AVISE, la CPCA, pourraient travailler ensemble sur ces sujets. Dans le respect d'une tradition française où le public joue sa partition. Inventons des partenariats publics/privés/tiers-secteur.

Enfin, les réflexions en cours outre-Atlantique sur le MRI pourraient utilement alimenter les gestionnaires des fondations, les banques, et leurs gestions privées, les fonds de l'épargne salariale, et contribuer ainsi au financement d'un nouvel entrepreneuriat social, dont je suis certain qu'il sera l'un des axes de l'après-crise.

NOTES

1. Rapport sur le voyage de décembre 2008, disponible à la French American Foundation (21 boulevard de Grenelle - 75015 Paris - Tel. 01 45 77 46 52 - www.frenchamerican.org).
2. Site Internet : <http://www.rochpa.org>
3. Site Internet : <http://www.redf.org>
4. Site Internet : <http://cdvca.org>