











Dix visages de la philanthropie



Swiss Philanthropy Foundation

Dix visages de la philanthropie		Avant-propos	La Générosité en chiffres et en mots	La Philanthropie en chiffres et en mots
		4	6	8
				
Cercle de jeunes donateurs Rassembler des jeunes philanthropes	Anne Gloor Investir son capital en lien avec sa mission	Héloïse Spadone-de Meuron Le don de compétences	Pascal Vinarnic Des entrepreneurs qui s'engagent	Philippe Depoorter Faciliter l'accès à la philanthropie à un plus grand nombre
10	14	18	22	26
				
Stéphanie Kebeiks Développer une culture de la philanthropie auprès des plus jeunes	Lana Ojeh Philanthropie de famille 1+1=3	Ann Cotton Lorsque le bénéficiaire devient philanthrope à son tour	Jasmine Chew La philanthropie digitale	Leslie Harroun Donner ensemble
30	34	38	42	46
			Dix ans de Swiss Philanthropy Foundation	Remerciements
			50	55

Avant-propos

Etienne Eichenberger
Président

Xavier Isaac
Trésorier

La philanthropie d'aujourd'hui s'exprime avant tout à travers le temps engagé, l'argent donné, ou l'expérience partagée en faveur de l'intérêt général. Nous savons pourtant qu'il n'est pas évident de mettre l'une ou l'autre de ces ressources à disposition, quand bien même les besoins semblent augmenter quotidiennement. En effet, sur de nombreux terrains, les gouvernements sont contraints de composer plus souvent avec des initiatives individuelles. Ce dilemme, qui est au cœur de nombreux débats de société, n'est pas l'objet de la philanthropie, mais il l'influence sans aucun doute.

Depuis plusieurs années, nous sommes à l'écoute de celles et ceux qui ont fait – ou souhaitent faire – le pas vers la philanthropie et être accompagnés dans leur démarche. Aujourd'hui, il nous a semblé pertinent de donner la parole à celles et ceux qui donnent à la philanthropie un élan particulier et qui sont une source d'inspiration par leur engagement empreint d'ambition et d'humilité.

Pour célébrer les dix ans de Swiss Philanthropy Foundation, nous avons choisi dix initiatives qui sont autant de facettes illustrant la diversité de la philanthropie aujourd'hui et auxquelles nous avons décerné une distinction. Nous sommes convaincus qu'une fondation

abritante est au service d'une cause et non d'un intérêt. Sa cause est d'aider les philanthropes à concrétiser leurs projets de façon exigeante en leur offrant d'héberger leur philanthropie, afin qu'ils puissent agir comme s'ils avaient leur propre fondation, mais sans le souci de l'administrer.

Nelson Mandela disait que les choix devaient refléter nos espoirs et non nos peurs. Que cela se passe en famille, en tant que dirigeant d'entreprise, avec des pairs, ou au moment de dessiner les derniers contours de sa vie, nous espérons que ces visages pluriels de la philanthropie que nous célébrons cette année sauront vous inspirer dans votre rapport au monde, en souhaitant agir sur lui de façon tangible et durable.

Pour terminer, nous souhaitons, au nom du Conseil de Swiss Philanthropy Foundation, exprimer toute notre reconnaissance à celles et ceux qui ont reçu cette distinction et qui ont accepté de révéler une partie d'eux-mêmes à travers ces témoignages dont ils font bénéficier le plus grand nombre.

Bonne lecture!



La Générosité en chiffres...



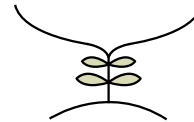
1 personne sur 4
fait du bénévolat à raison
d'une demi-journée par
semaine (Office fédéral de
la statistique, 2014)

CHF 1,8 milliard
Montant des dons
privés versés par
la population
suisse en 2015
(Zewo, 2016)



Un ménage suisse a soutenu en moyenne 4
organisations d'utilité publique
(SpendenMonitor, 2013)

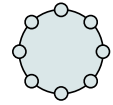
0,3%
Le ratio des donations
par rapport au PIB en
Suisse en 2015
(Zewo, Office fédéral de la
statistique, 2016)



67%
de la population suisse
sont des donateurs
(SpendenMonitor, 2013)



Don annuel moyen par
ménage en Suisse
(SpendenMonitor, 2013)



76'438
Nombre d'associations en
Suisse (CEPS, 2016)

... et en mots

Nous avons aujourd'hui une opportunité unique de pouvoir résoudre des problèmes majeurs grâce au monde digital et à la mise en réseau de million de personnes.

Jonathan Normand, B Lab (Switzerland) &
Swiss Crowdfunding Association

Mon engagement m'a permis de faire des rencontres exceptionnelles, des expériences enrichissantes, d'apprendre énormément de choses et d'avancer confiante au-delà de ma zone de confort; il me semble que c'est ce qui constitue une vie heureuse et pleine de sens.

Antonella Notari Vischer, Membre du Conseil,
Fondation Womanity

Le bénévolat donne du sens à ma vie. Cela me permet de m'investir dans des projets, avec des valeurs partagées, pour un monde meilleur. C'est un cheminement personnel enrichissant d'ouverture sur l'autre et sur le monde.

Sylvie Manzini, Vice-présidente, Caritas-Genève

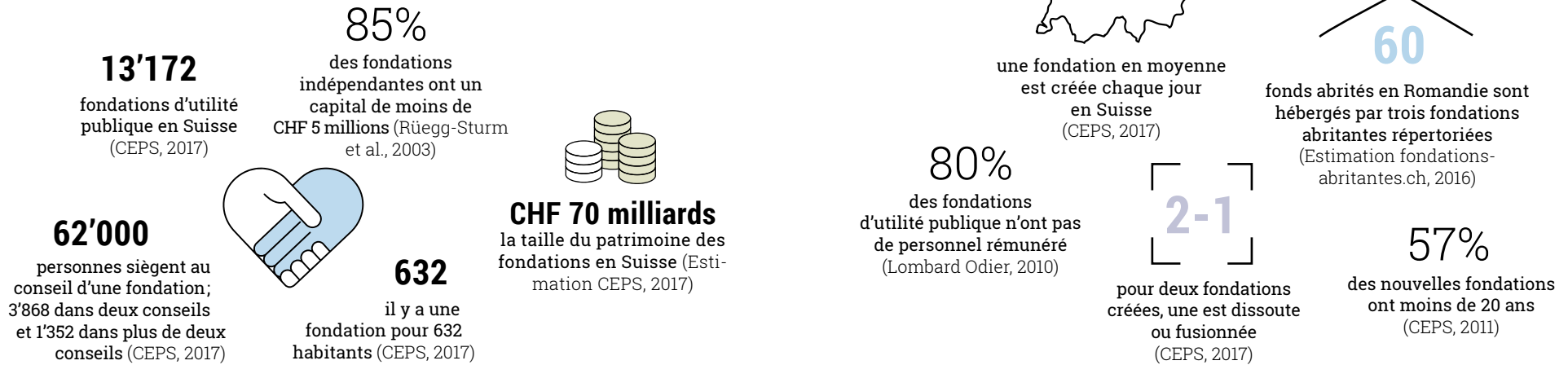
Soyez le changement que vous voulez voir dans le monde.

Ariane Waldvogel, Directrice, Fondation Pro Victimis

Pensez aux autres, souciez-vous de leurs problèmes de base et aidez-les à trouver des solutions afin d'améliorer leur vie de tous les jours.

Jean-Louis Carpentier, ancien président,
Rotary Club de Genève

La Philanthropie en chiffres...



... et en mots

L'investissement citoyen social, émergent ou durable, est non seulement source de satisfaction mais il devient une exigence d'investisseurs responsables, attirés par une demande en forte croissance. On assiste ainsi à un véritable changement de paradigme.

Ivan Pictet, Président du Conseil, Fondation pour Genève

Souvent, ce qui nous retient, c'est la conviction qu'il faut avoir des ressources financières importantes. La création de Giving Women a été un parcours d'apprentissage continu pour moi. Chaque jour, je rencontre des gens étonnants avec un engagement infatigable qui m'inspire.

Atalanti Moquette, Fondatrice, GivingWoman

La philanthropie est pour moi un outil essentiel dans la transmission aux générations suivantes. Elle permet de rassembler la famille autour de valeurs profondes et aux jeunes de devenir des entrepreneurs sociaux.

Alexis du Roy de Blicquy, CEO, FBN International

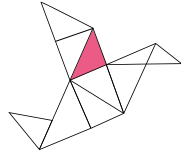
Les interventions, aussi bienveillantes soient-elles, doivent amener à une forme de prudence, d'intelligence et de recherche qui va bien au-delà de l'intention de faire du bien.

Allen Adler, CEO Adler Joailliers SA, Fonds Adler pour les femmes

Les nouvelles technologies de communication permettent d'accroître la transparence et la traçabilité au bénéfice de plus de responsabilité et d'impact extra-financier. Ceci s'applique autant à l'investissement qu'à la donation.

Fabio Sofia, Président, Sustainable Finance Geneva

Rassembler des jeunes philanthropes



Ambitieuse et connectée, la jeune génération de philanthropes explore de nouveaux mécanismes pour s'engager dans la philanthropie. Empreinte de cohérence, soucieuse de concilier ses aspirations et ses compétences, elle oscille entre conviction et tâtonnement après avoir été sensibilisée jeune, tant le sujet de la philanthropie est actuel et les besoins criants. Pour cette génération, l'impact devient aussi important que la cause soutenue. Elle investit de nouvelles pistes pour identifier des projets, les (faire) suivre et générer un impact durable. Connectée par nature à travers les réseaux sociaux, elle est sensible et demandeuse de toute forme de collaboration, à l'image des cercles de donateurs où, aux Etats-Unis par exemple, on recense plus de 600 giving circles qui rassemblent 12'000 participants.

Encore peu répandus en Europe, ces cercles de donateurs se distinguent de la façon suivante: Qu'ils rassemblent 4 à 5 personnes ou une centaine, ils permettent de regrouper des ressources avant de les distribuer généralement à des associations. Plate-

formes d'échanges, hétéroclites ou homogènes, ces cercles semblent démontrer que leurs membres, tant qu'ils sont engagés, apprennent mieux et plus vite à avoir une approche stratégique et organisée.

En février 2017, un groupe de 11 jeunes, venant majoritairement d'entreprises familiales au Luxembourg, s'est immergé pendant une semaine dans le quotidien des communautés rurales au nord du Bangladesh. Mesurant l'opportunité de faire plus et de faire mieux en donnant ensemble, ils ont décidé de créer un cercle de donateurs pour soutenir sur trois ans un projet de l'entreprise sociale Friendship.

Cercle de jeunes donateurs



En quelques mots

Le Cercle de jeunes donateurs est une initiative portée par 11 jeunes dirigeants de PME qui se sont rendus au Bangladesh en février 2017 pour visiter une entreprise sociale. Ils désiraient comprendre en quoi l'entrepreneuriat social pourrait les aider à être eux-mêmes de bons leaders. Lors de cette visite, organisée par Friendship International et facilitée par la Banque de Luxembourg, ces jeunes ont pu se plonger dans un marché émergent. Prenant conscience des enjeux, ils ont décidé de créer leur propre cercle de donateurs. Il s'agit d'un engagement individuel sur trois ans, avec une contribution annuelle de 1'000 € par personne.

Grâce au lien de l'association Friendship avec le Ministère de la Coopération du Luxembourg, ces fonds ont pu être multipliés. Membres du Cercle: Anouk Ahlborn, Ariane Bigou, Paul Ernster, Laura Giallombardo, Goy Grosbusch, Mathias Lentz, Philippe Linster, Carole Muller, Tom Steffen, Anne Van Wetteren et Julie Weidert.



Créé en 2017



11 jeunes entrepreneurs engagés sur 3 ans, à hauteur de 1'000 € par personne et par an

2/3 du projet soutenus par le Ministère de la Coopération du Luxembourg



600 cercles de donateurs aux Etats-Unis; 40% des donateurs ont moins de 40 ans (The Philanthropist, 2014)

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

L'initiative est simple et pragmatique car elle permet de soutenir individuellement un projet tout en mutualisant les ressources. Elle montre que la philanthropie peut aussi réunir des petites rivières. Cet exemple est aujourd'hui encore trop peu répandu en Europe et en Suisse.

Il mérite d'être mieux connu car il devrait susciter des vocations pour soutenir des projets culturels, sociaux ou économiques.

Entretien avec le Cercle de jeunes donateurs

«Il était essentiel pour nous d'aider les enfants à aller à l'école et de motiver les enseignants.»

Comment est née cette initiative ?

Les 11 personnes qui forment notre cercle ont participé à l'un des programmes de la Banque de Luxembourg qui s'adresse aux jeunes entrepreneurs ou aux futurs dirigeants d'entreprises familiales. L'idée était de nous présenter un autre aspect d'une entreprise sociale, en l'occurrence une ONG, Friendship. Nous sommes partis au Bangladesh pour apprécier sur le terrain la situation humanitaire, le travail accompli et les domaines à développer.

Comment s'est passée la visite de terrain ?

On ne savait pas du tout à quoi s'attendre, il a fallu 30 heures pour arriver. Le Bangladesh est un pays avec une infrastructure quasi inexistante qui est très exposé aux catastrophes naturelles. Nous avons visité des hôpitaux, des centres d'information juridique, des forteresses de secours et des écoles. Nous avons remarqué que les enfants sont enthousiastes, bien que les écoles doivent être démontées et remontées rapidement sur une autre île pour que la scolarité se poursuive malgré les

intempéries. Ils ont développé un système où l'instituteur principal enregistre des cours en vidéo pour le cas où il ne pourrait pas se rendre dans le village. C'est l'assistant de l'instituteur qui montre le film et qui soutient les élèves dans leur apprentissage. Il était essentiel pour nous d'aider les enfants à aller à l'école et de motiver les enseignants.

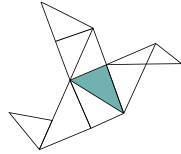
Comment votre soutien s'est-il mis en place ?

Nous avons réuni 11'000 € entre les 11 membres du Cercle, certains via leur entreprise, d'autres à titre privé. Le gouvernement du Luxembourg a contribué le triple du montant et nous nous sommes engagés à soutenir la construction d'une école à Jatrapur Char pendant 3 ans avec les 44'000 € réunis. Cette école sera équipée de panneaux solaires. Elle permettra à 19 étudiants (13 filles et 6 garçons) de poursuivre leurs études secondaires. Ce projet très éthique place l'humain au centre des considérations. Nous sommes régulièrement tenus informés du développement de ce projet.



Il faut aller plus loin, aller sur le terrain. L'impact sur chacun d'entre nous est exceptionnel. Nous avons appris combien ils ont besoin de soutien et combien ils sont reconnaissants.

Investir son capital en lien avec sa mission



Un donateur ne donne qu'une partie de ses revenus. La fondation agit souvent de même en plaçant en épargne sa dotation afin de générer des revenus qui seront transformés en dons. Si, par le passé, les investissements du patrimoine étaient d'habitude la responsabilité d'un des membres du conseil chargé des questions financières, l'évolution récente montre que le capital lui-même peut parfois avoir un effet de levier sur la mission même de la fondation.

Les nouvelles approches dans la gestion financière de la philanthropie sont souvent perçues ainsi: création d'un nouveau véhicule d'investissement comme les « social impact bonds », plateforme d'échange comme le Global Impact Investing Network, standards de mesure de la performance extra-financière à l'instar des indicateurs IRIS, ou développement du cadre légal. Cependant, une approche qui semble particulièrement déterminante et exemplaire aujourd'hui s'observe dans certaines fondations qui investissent leur capital de façon durable.

Ainsi, pour « l'impact investing » ou le « mission related investment » (MRI), le capital est investi en lien avec la mission de la fondation. Cercle vertueux entre l'impact des projets soutenus par les donations et les investissements du capital dans des sociétés ou des gouvernements qualifiés de durable, cette approche vient faire écho à la volonté de faire plus et mieux avec les ressources disponibles.

C'est dans ce sens que la Fondation PeaceNexus a effectué un travail pionnier en Suisse. Ces dernières années, elle a complètement transformé son portefeuille de manière à ce qu'il soit, d'une part, en adéquation avec ses valeurs et, d'autre part, qu'il sensibilise les gérants sur leur contribution à la stabilisation des pays fragiles.



www.peacenexus.org



Anne Gloor

Fondatrice et Membre du Conseil

En quelques mots

PeaceNexus est une fondation d'utilité publique basée en Suisse. Elle fournit de l'expertise à des organisations locales et internationales qui travaillent pour la stabilisation d'Etats fragiles (pays en situation de crise chronique, caractérisés notamment par la pauvreté, la mauvaise gouvernance et des conflits armés).

Après avoir travaillé avec des consultants et des banquiers en Suisse, la fondation a développé un fonds en collaboration avec Covalence et de Pury Pictet Turrettini. Il s'agit du premier fonds d'investissement thématique qui investit dans la promotion de la paix. Les entreprises du fonds sont sélectionnées pour leur impact positif sur le développement de pays instables.

En parallèle, un dialogue est mené avec les sociétés sur des thématiques telles que la corruption, le respect des droits humains, des modèles d'entreprise inclusifs et la création d'emplois pour des populations vulnérables.



Créée en 2009



30 organisations conseillées en Asie du Sud-Est, Asie Centrale, Afrique de l'Ouest et dans les Balkans

50 experts

en promotion de la paix et en développement organisationnel consultés



22% de rendement du patrimoine investi dans des entreprises responsables en 4 ans

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

Le modèle développé semble à l'avant-garde car il rassemble de façon cohérente le monde de la finance durable et celui de la philanthropie. L'attention des fondations a trop longtemps été focalisée sur les dons pour créer un impact durable. On remarque que certaines fondations recherchent aujourd'hui l'alignement avec leurs buts et leurs visions. PeaceNexus a une démarche de pionnier qui mérite d'être saluée et encouragée.

Entretien avec Anne Gloor

Fondation PeaceNexus

« L'argent travaille et l'investissement a donc un impact. Par conséquent, on ne peut pas distinguer les opérations de ses choix d'investissement. »

En quoi la mission de votre fondation est-elle singulière ?

Nous avons beaucoup réfléchi avant d'établir la fondation pour pouvoir apporter une valeur ajoutée. Nous avons opté pour un service de conseil dans le domaine de la promotion de la paix pour encourager l'innovation et la collaboration entre organisations qui travaillent pour stabiliser les pays sujets aux crises. Nous les aidons à consolider leur fonctionnement et à améliorer encore leur performance et leur impact. Nous sommes indépendants et critiques, et nous négocions directement avec nos partenaires pour trouver la solution la plus adaptée à leurs besoins. A la différence de la plupart des fondations, nous ne donnons pas d'argent, mais de l'expertise.

Votre stratégie d'investissement est alignée sur la mission de la fondation.

L'argent travaille et l'investissement a donc un impact. Par conséquent, on ne peut pas dis-

tinguer les opérations de ses choix d'investissement de son patrimoine. Dans beaucoup de fondations, la responsabilité pour les investissements du patrimoine n'est pourtant pas clairement établie dans le cahier des charges. Souvent, on n'y pense pas, on gère une fondation, pas une banque. Pour moi, c'était un moment révélateur de comprendre que j'avais une responsabilité en alignant nos investissements sur notre mission, au moins pour ne pas la contredire, idéalement pour la soutenir. Mais chez nous aussi il y a eu des résistances.

Comment faites-vous vos choix ?

Nous excluons certains secteurs économiques (par exemple, ne pas investir dans une entreprise qui produit de l'armement) et nous préférons investir dans des entreprises qui sont déjà excellentes, selon des critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance). Même si l'on choisit un fonds spécifique existant qui investit dans des entreprises dont le business model possède un impact social, il faut

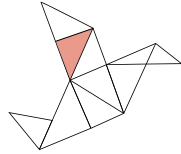
analyser le lien avec notre mission. Vu le manque de produits financiers pour promouvoir la paix, nous sommes en train de monter un fond d'invest-

tissement d'action globale pour investir dans des entreprises qui ont un impact positif dans les pays sujets aux crises.



Collaborer avec le monde financier afin de créer des investissements alignés sur la mission des fondations.

Le don de compétences



Depuis plusieurs années, nous assistons à un encadrement mieux organisé du bénévolat et même à sa professionnalisation. Le don de compétences se renforce comme une nouvelle forme de mécénat permettant, s'il est bien exprimé, de répondre plus adéquatement aux besoins des organisations à but non lucratif.

Face aux baisses des subventions publiques et à l'augmentation des besoins, les organismes caritatifs cherchent à multiplier leurs ressources. Certains font donc régulièrement appel à de l'aide externe, notamment à des personnes désireuses d'offrir leur temps aux causes qui leur tiennent à cœur. En fait, le don de temps existe depuis longtemps, car l'implication concrète dans des initiatives caritatives assouvit une soif de sens et d'appartenance, davantage marquée chez les plus jeunes ou les entrepreneurs ayant déjà réussi une tranche de vie professionnelle. De plus, de nombreuses personnes considèrent le bénévolat comme une façon d'élargir leurs compétences tout en contribuant à un projet positif.

Offrir une prestation de service gratuite allège le fardeau financier des organisations, tout en contribuant à leurs activités. Toutefois, le bénévole lambda, malgré toute sa bonne volonté, ne pourra pas forcément accomplir les tâches bien particulières dont ces organisations ont besoin. Comptabilité, marketing ou encore communication : ces savoir-faire ne s'improvisent pas !

De nouvelles structures apparaissent afin d'encadrer le don de temps et de compétences, de manière à réunir les capacités des bénévoles et les besoins des organismes. La fondation Gloriamundi, par exemple, met en relation professionnels et étudiants avec des organisations à but non lucratif pour soutenir les efforts de communication de celles-ci. Cette plateforme permet aux organismes d'être aidés par des personnes aussi motivées que qualifiées.



www.fondationgloriamundi.org



Héloïse Spadone-de Meuron

Fondatrice et Présidente

En quelques mots

La Fondation Gloriamundi est une fondation d'utilité publique basée à Genève, qui crée et réalise gratuitement des supports de communication pour des associations à but humanitaire ou social n'ayant pas les moyens de s'offrir des services professionnels de qualité.

L'équipe de la fondation – quatre personnes à plein temps – collabore avec des professionnels en freelance et des étudiants des hautes écoles d'art et de graphisme qui contribuent aux projets bénévolement. Ensemble, ils construisent des sites internet, élaborent des logos et des visuels pour des organisations dans le monde entier.



Créée en 2001



40 pays d'activité

102 organisations

bénéficiaires de supports de communication



133 partenaires
professionnels et bénévoles

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

Offrir un appui en ressources humaines – élément-clé pour la recherche de fonds notamment – est une forme de soutien à forte valeur ajoutée. Le message porté par cette initiative montre qu'un don autre que financier peut avoir un impact certain.

Entretien avec Héloïse Spadone-de Meuron

Fondation Gloriamundi

«Petit à petit, j'ai trouvé des professionnels prêts à donner de leur temps.»

Pourquoi soutenir des ONG dans leur communication ?

Je suis graphiste et photographe, donc sensible à la différence entre les brochures très professionnelles de grandes ONG et les feuillets souvent mal photocopiés de petites associations, qui ont autant de mérite sur le terrain mais qui n'inspirent pas confiance aux investisseurs potentiels. J'ai trouvé cela injuste, d'où la création de Gloriamundi, qui propose du matériel de communication adapté, gratuit et d'excellente qualité aux petites organisations.

Comment soutenez-vous les associations ?

Les organisations doivent exister depuis deux ans au moins, avoir un budget inférieur à CHF / EUR / US\$ 500'000 et être à but non lucratif. Nous recevons 250 dossiers par an et en acceptons une quarantaine. L'organisation soutenue est consultée à chaque étape. Nous identifions ensemble les besoins spécifiques et nous recherchons les bénévoles adéquats. Nous ne travaillons qu'avec des partenaires

sérieux et professionnels. Nous participons aussi à la formation en communication, en accueillant une dizaine de stagiaires par an, en conseillant et en animant des ateliers.

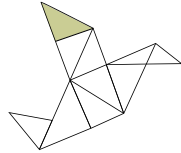
Comment votre fondation a-t-elle évolué en 16 ans ?

Au début je travaillais seule : j'analysais les projets, je faisais les reportages photos, les textes, le graphisme, l'administration et payais pour les impressions. Petit à petit, j'ai trouvé des professionnels prêts à donner de leur temps. Notre réseau de bénévoles est composé de traducteurs, graphistes, photographes, cinéastes, web designers, stagiaires d'écoles d'art, ainsi que des personnes bénéficiant de l'assurance invalidité et chômage. J'emploie aussi trois personnes fixes. C'est très porteur de sentir cette solidarité.



Il faut croire en l'humain, s'investir personnellement, travailler le plus possible en réseau, respecter les autres cultures et s'assurer de l'efficacité des actions envisagées.

Des entrepreneurs qui s'engagent



Dans un monde rempli d'incertitudes, mais aussi d'opportunités, les entrepreneurs sont des acteurs privilégiés par leur expérience et leur engagement. Qu'ils travaillent au sein d'une entreprise familiale, ou qu'ils soient intrapreneurs dans des groupes, ils incarnent le cycle de la vie qui consiste à créer, développer puis transmettre, en ayant une vision claire de leur valeur ajoutée. A cet égard, la philanthropie joue un rôle important dans leur rapport au monde et dans la trace qu'ils souhaitent laisser.

S'il y a sans doute autant de rapports à la philanthropie qu'il y a d'entrepreneurs, ils reconnaissent souvent que leurs comportements forgent leurs valeurs. Exemplarité? Responsabilité? Utilité? Ou plaisir de commencer une nouvelle tranche de vie? Et ainsi de suite pour leur entourage. Chacun pourra être juge de ces motivations.

Cependant, nous trouvons des marqueurs communs dans leur manière de donner. Si l'argent est un moyen de créer un changement,

il doit être employé avec pragmatisme et exigence. Les entrepreneurs se font conseiller par des professionnels, ou utilisent des structures existantes comme les fondations abritantes pour avancer rapidement et efficacement. Ils ne conçoivent pas leur engagement sans une implication personnelle à des degrés divers. « Je reçois bien plus des autres que je ne m'appauvris de ce que je leur donne moi-même ». Autant d'expériences qui leur permettent aussi de découvrir le monde sous un autre prisme.

L'exemple de Pascal Vinarnic et de la Fondation Demeter, abritée à la Fondation de France, montre comment l'expérience de l'entrepreneur peut trouver sa déclinaison dans le monde difficile de la réinsertion sociale des jeunes délinquants. Créateurs de richesse, mais surtout créateurs de valeur ajoutée, les entrepreneurs sont amenés à jouer un rôle important et, de plus en plus souvent, de leur vivant.



www.fondation-demeter.com



Pascal Vinarnic

Fondateur

En quelques mots

La Fondation Demeter vise à renforcer les compétences et l'autonomie financière des structures engagées dans des actions humanitaires et sociales, en apportant à la fois un appui financier et des conseils. Elle soutient ainsi des programmes pilotes et des organisations proposant des solutions innovantes contre la vulnérabilité et l'exclusion, par un levier économique souvent à fort contenu technologique.

Ainsi, convaincue qu'un jeune délinquant est une personne (aussi) capable de prendre des risques et possédant un esprit entrepreneurial, la Fondation Demeter concentre depuis dix ans ses efforts sur l'insertion de jeunes à risque par l'activité économique.

Membre de l'European Venture Philanthropy Association (EVPA) depuis 2005, la Fondation a soutenu ce réseau de 250 membres qui a permis d'inclure la notion d'investissement social comme un outil supplémentaire à la disposition du secteur social.



Créée en 1994

1995

Date de l'hébergement à la Fondation de France



Une quinzaine de programmes pilotes pour aider les jeunes en situation de réinsertion sociale et professionnelle



+ de 3'000 «jeunes entrepreneurs en transit» bénéficient du fonds pour aider d'anciens détenus à créer leur entreprise

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

Pascal Vinarnic s'engage dans des problématiques bien définies, en utilisant ses connaissances, son réseau et ses ressources d'entrepreneur. Il est très impliqué dans sa fondation, qu'il gère professionnellement, avec un goût pour l'innovation et la prise de risque.

Entretien avec Pascal Vinarnic

Fondation Demeter

« J'ai créé la Fondation Demeter dans le but de développer de nouveaux outils d'intervention pour agir sur des causes sociales diverses. »

L'action de la Fondation Demeter vise à la fois la promotion de l'innovation sociale sur le terrain et le changement dans l'approche philanthropique...

Mon activité professionnelle est surtout avec des entreprises en difficulté et j'y vois un parallèle avec le social: on a une stratégie, mais on se trompe dans son exécution ou dans l'outil utilisé. On donne de l'argent, sans se préoccuper de la manière d'être plus efficace, plus pérenne, bref: sans mesure d'accompagnement. J'ai créé la Fondation Demeter, abritée par la Fondation de France, dans le but de développer de nouveaux outils d'intervention pour agir sur des causes sociales diverses. Nous choisissons des causes non sous l'émotion, mais après une analyse et un diagnostic: quelles sont les causes mal définies, mal deservies ou qui ont de mauvais résultats? Nous avons commencé avec les femmes grâce à la microfinance: comment transformer le cercle vicieux de la pauvreté en cercle vertueux qui permette sa sortie? Transformer une femme en véritable agent économique par de petits revenus; l'accompagner dans cette transfor-

mation, sans que son nouveau statut lui porte préjudice: cela signifie qu'il ne suffit pas de lui donner de l'argent. Il faut aborder les relations communautaires, familiales, matrimoniales. Et accepter de se projeter sur la génération suivante pour mesurer l'impact de ce que l'on fait aujourd'hui.

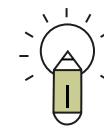
Une autre caractéristique de votre engagement est votre implication personnelle...

Transformer un cercle vicieux en cercle vertueux est complexe. Le but ultime de la Fondation Demeter est de changer le regard: notre regard sur les bénéficiaires, leur regard sur eux-mêmes, le regard de la communauté sur les bénéficiaires, etc. Pour les jeunes qui sortent de prison, ce changement de regard est fondamental. Depuis 2006, nous avons rencontré des juges, des policiers, des médecins, des travailleurs sociaux. Une juge m'a dit: « Ce ne sont pas des jeunes en difficulté. Ce sont nous qui avons des difficultés avec eux ». Nous sommes convaincus que leur réinsertion sociale passe par l'entreprise et le travail, non par l'éducation théorique. Nous sponsorisons

des outils pilotes pour financer l'entrepreneuriat des jeunes à risque. L'approche typique envers ces jeunes est de ne voir que ce qui ne va pas. Dans une perspective entrepreneuriale, on fait la liste de ce que la personne sait, peut et veut faire. On investit sur des capacités, des talents et des envies. Si et une fois que les projets pilotes réussissent, nous apportons notre savoir-faire à des investisseurs sociaux pour augmenter notre effet de levier et permettre la croissance de ces expériences.

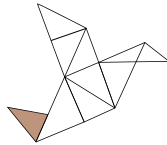
Comment la Fondation Demeter a-t-elle évolué en 23 ans d'existence?

La définition de l'acteur social a changé et le modèle philanthropique est devenu hybride. Il faut être à la fois donateur, prêteur et investisseur. On ne peut plus se baser sur un seul outil, le don. Il faut étendre le champ d'intervention, se faire accompagner d'experts et élaborer des outils d'intervention plus innovants, souvent à fort contenu technologique.



Tout le monde peut être philanthrope, même en donnant deux heures par jour. C'est un état d'esprit, pas une question d'argent.

Faciliter l'accès à la philanthropie à un plus grand nombre



« Le bruit ne fait pas de bien, et le bien ne fait pas de bruit ». Cette pensée de Saint François de Sales, Evêque de Genève au XVI^e siècle, a longtemps marqué la pratique de la philanthropie. L'adage qui a inspiré des générations de philanthropes est univoque. Et semblait immuable. Cependant, à notre époque de « l'image reine », et ce plus encore auprès des générations nouvelles, la communication revêt une importance qu'on ne peut plus ignorer. Communiquer revient à « dire la chose », où il faut trouver le juste milieu entre exemplarité suggérant l'inspiration et pudeur choisie par certains philanthropes par respect de la sphère privée.

Contrastant avec une approche anglo-saxonne très assumée, notre Europe continentale, Suisse comprise, expérimente depuis un peu plus d'une décennie un propos plus volontaire. Rendez-vous réguliers, rencontres entre philanthropes, ou publications sur l'activité des fondations, la philanthropie semble devenir un axe de développement des places financières à Londres, au Luxembourg ou en Suisse à l'heure du « nation-branding ». Louable en soi, cette

intention peut néanmoins avoir pour effet involontaire « d'enfermer » la philanthropie dans un secteur financier dont elle est parfois venue à subir l'actualité tourmentée des dernières années. Il devient capital de construire un véritable écosystème, reflet des savoir-faire et des métiers qui servent l'intérêt général avec professionnalisme.

En quelques années, le Grand-Duché du Luxembourg a lancé un processus remarquable pour faire travailler ensemble les acteurs de la philanthropie. La Banque de Luxembourg, précurseur dans son domaine, a donné une impulsion déterminante pour faire du Grand-Duché une « terre de philanthropie », autant en rédigeant des livres blancs à l'intention du gouvernement, qu'en rendant ce sujet accessible à un plus grand nombre avec la création d'une infrastructure indépendante comme la Fondation de Luxembourg. L'exemple de cette banque est séduisant pour montrer où peut commencer mais surtout où pourrait se terminer la contribution d'un acteur de la finance dans le domaine.



www.banquedeluxembourg.com



Philippe Depoorter

Membre du Comité de Direction & Family Practice Leader

En quelques mots

Plutôt que de soutenir des associations ponctuellement, la Banque de Luxembourg a choisi de s'investir dans le développement de la philanthropie au Luxembourg. Avec l'organisation d'événements, les rapports ciblés aux autorités et l'implication des différents acteurs, elle a mobilisé de manière systématique les partenaires-clés de la philanthropie au Luxembourg.

Cependant, ne souhaitant pas garder en son sein les initiatives dont elle faisait la promotion, elle a assuré leur lancement tout en soutenant leur indépendance, à l'image de la création de la Fondation de Luxembourg. Cette démarche lui a aussi permis de mieux répondre aux demandes des clients dans ce domaine de la philanthropie.



5 colloques

d'envergure nationale organisés par la Banque de Luxembourg



2 livres blancs

remis au gouvernement



60 fonds et plus de 120 millions d'euros d'actifs

sous gestion au sein de la Fondation de Luxembourg

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

L'approche de la Banque de Luxembourg est un modèle systématique et rigoureux qui permet au client de se situer dans un écosystème de compétences que la Banque a largement contribué à développer en créant des institutions indépendantes. Alors qu'en Suisse nous observons la multiplication des infrastructures et une fragmentation de l'offre, le modèle adopté au Luxembourg peut être riche d'enseignements.

Entretien avec Philippe Depoorter

Banque de Luxembourg

« Nous servons de relais entre celui qui sait et celui qui ne sait pas. »

Est-ce naturel pour une banque d'encourager la philanthropie ?

Nous n'encourageons pas la philanthropie, ce n'est pas le rôle d'une banque. Nous sommes prêts à accompagner ceux de nos clients qui nous disent s'intéresser à la philanthropie et souhaitent mettre à disposition un patrimoine à des fins spécifiques. Nous avons une certaine légitimité, puisqu'on nous confie de l'argent à gérer. Nous pouvons ensuite conseiller sur la structuration ou gérer la dotation à des degrés divers. Nous ne conseillons pas sur les projets spécifiques, mais nous sommes dépositaires de la confiance de nos clients.

Quel est le profil de votre client ?

Nous avons mis en place un profil de donateur, comme nous avons des profils d'investisseurs. Nous recevons deux types de demandes : des clients âgés qui ont un patrimoine mais pas d'héritiers. Ils ne peuvent ni dépenser leur argent ni l'emporter... Ils sont désemparés. Nous leur donnons confiance, nous les écoutons et nous les accompagnons dans

leur réflexion personnelle. Nous les mettons ensuite en relation avec des fondations. Nous avons aussi des clients avec des idées plus ou moins affirmées. Nous servons là encore de relais entre celui qui sait et celui qui ne sait pas. Nous ouvrons des portes vers des spécialistes.

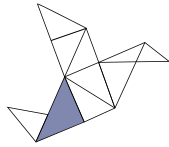
Comment la Banque de Luxembourg a-t-elle développé la philanthropie ?

La banque a commencé par du mécénat culturel. Mais nous voulions faire mieux que de donner un chèque : il fallait aider de façon systémique pour soutenir tous les acteurs de chaque environnement. Nous n'avons pas de fondation abritante, car ce n'est pas notre rôle. Toutefois, nous sommes une institution financière qui a un rôle à jouer, puisque plus de 50 % des fondations passent par la Banque de Luxembourg. Nous organisons des événements et des séminaires, nous avons rédigé deux livres blancs concernant la législation luxembourgeoise. Nous voulons rendre au pays une partie de ce qu'il nous donne.



Il faut d'abord être à l'écoute de la personne et l'accompagner dans sa réflexion, en faisant en sorte qu'elle ait aussi du plaisir.

Développer une culture de la philanthropie auprès des plus jeunes



La philanthropie ne se décrète pas ni ne donne sa pleine mesure du jour au lendemain. Les pays anglo-saxons sont souvent cités pour leur exemplarité et il n'est pas rare que l'on parle de tradition en la matière, ou que celle-ci soit ancrée dans les gènes de leurs concitoyens. Pour nous, la philanthropie est une culture, un état d'esprit. Elle ne se transmet pas de manière déclaratoire – elle doit pouvoir se vivre d'exemplarité et d'opportunités.

Au XIXe siècle, John D. Rockefeller, cet entrepreneur à la fortune peu égalée, avait aussi une vocation de philanthrope qui perdure à travers la fondation portant son nom. Les anecdotes transforment les individus en légende; il en est une peu connue à son propos. On raconte qu'il y avait, dans la cuisine familiale, trois récipients de taille égale à l'attention de ses enfants. Ces récipients avaient chacun une fonction bien précise qu'il appelait les trois «S»: spending, saving, sharing. Dépenser, économiser et partager.

Pro Juventute a développé une approche simple et didactique pour aider les plus jeunes à voir dans l'argent (de poche) non pas une valeur – celle de la consommation – mais des valeurs comme le partage ou l'épargne. Transmettre cet état d'esprit, ce n'est pas seulement déclarer des valeurs, ou faire valoir une éthique, mais le transformer en une pratique faisant appel à la sensibilité et l'engagement des plus jeunes. La famille, comme l'école, sont des lieux privilégiés de cet apprentissage: les parents, comme les enseignants, doivent agir en facilitateurs, laissant aux plus jeunes un certain niveau de contrôle et d'autonomie pour qu'ils aient envie de donner.



www.proju.ch



Stéphanie Kebeiks

Responsable Stratégie et Partenariats

En quelques mots

Pro Juventute est une Fondation d'utilité publique suisse créée en 1912 afin de combattre la tuberculose chez les enfants et les jeunes. Elle s'appuie aujourd'hui sur 8'000 collaborateurs bénévoles qui proposent une aide directe dans les domaines de l'éducation, de la formation, de la santé, de l'animation socioculturelle et des loisirs.

En 2010, la Fondation lance la tirelire «Kinder Cash», qui a la particularité d'avoir quatre compartiments: «dépenses»; «économies»; «investissements» et «bonnes actions». Sous son apparence ludique, elle incarne une idée sérieuse: aider les parents à éduquer leurs enfants le plus tôt possible à une bonne gestion de l'argent. Par ce biais, l'initiative éveille également les enfants à la culture du don.



Lancement de Kinder Cash en 2010



Zone d'activité

Focus sur la Suisse romande et alémanique



10'300 enfants et jeunes ont appris à gérer leur argent de manière responsable

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

L'idée est simple mais efficace: elle participe à sensibiliser les jeunes et les enfants à la valeur de l'argent comme l'épargne ou les donations. Le modèle est inspirant et pourrait se développer davantage.

Entretien avec Stéphanie Kebeiks

Pro Juventute

«Le thème de l'argent est abstrait et complexe: Comment gagne-t-on de l'argent? Que peut-on faire avec?»

Comment est née l'initiative «Kinder Cash»?

Pro Juventute veut développer les compétences financières des enfants et des jeunes, notamment pour participer à la prévention de l'endettement. Près de 18% de la population en Suisse vit dans un ménage avec un arriéré de paiement. Nous proposons des livres pour enfants, de la sensibilisation aux parents et du matériel pédagogique aux enseignants.

Vous sensibilisez les enfants dès l'âge de 4 ans...

Les enfants sont confrontés très tôt à l'argent et à la consommation. Ils reçoivent de l'argent de poche, un cadeau d'anniversaire. Ils sont aussi ciblés par la publicité. Mais le thème de l'argent est abstrait et complexe: Comment gagne-t-on de l'argent? Que peut-on faire avec? Pourquoi l'argent est-il une ressource limitée? Il est important que les jeunes acquièrent, entre 4 et 7 ans déjà, des compétences financières. Notre livre *Argent à vendre* aborde non seulement la question de l'argent, mais parle aussi de l'amitié, du temps libre, de l'accumu-

lation des richesses, du partage. Pour les plus grands, les cahiers «Tout sur l'argent» sont accompagnés d'une réflexion philosophique.

Le modèle est-il adaptable?

En Suisse, la situation est particulière: la manière d'aborder les questions d'argent et de consommation varie selon les régions linguistiques et selon les différents groupes issus de l'immigration. Pro Juventute a adapté son offre en mettant ses publications à disposition dans les langues nationales, ainsi qu'en albanais, anglais, portugais, serbe et turc.

Comment mesurez-vous l'impact de votre initiative depuis son lancement en 2010?

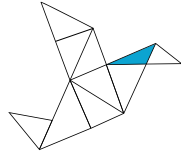
Chaque année plus de 10'000 enfants dans près de 550 classes sont formés aux compétences financières. Nous organisons aussi près de 50 soirées pour les parents sur ce thème. Nous mesurons le succès de notre offre sur le plan quantitatif mais nous adaptons régulièrement notre offre aux besoins et aux exigences de l'école et des parents.



Les enfants doivent apprendre tôt la gestion de l'argent et de la consommation de manière responsable.

Philanthropie de famille

1+1=3



Un spécialiste reconnu de la gouvernance au sein de groupes familiaux nous rappelait ce chiffre impressionnant : « Une famille a 91% de chance de rater le transfert de son patrimoine après trois générations ». Le défi est donc double : préparer un patrimoine pour ses enfants est aussi important que de préparer ses enfants à un patrimoine.

Ces dernières années, nous avons observé que de plus en plus de particuliers et de familles créent des fondations d'utilité publique. Le patrimoine devient un outil extraordinaire pour prendre des engagements tournés vers les autres et découvrir l'altérité sociale et économique, tout en ayant une empreinte positive sur elle.

Espace de collaboration entre les générations, la philanthropie peut donner un visage tangible au patrimoine financier de la famille ou venir compléter le projet d'entreprise familiale. Pour la génération en charge, elle est un moyen de faire vivre et de cultiver des valeurs qui inspirent la génération montante. Elle peut

également offrir un espace pour que les jeunes apprennent le sens des engagements ou marquent la philanthropie de l'empreinte propre à leur génération.

Grâce à la philanthropie, cette génération hérite d'un patrimoine immatériel, d'un savoir-faire et d'un savoir-vivre qu'elle doit apprendre à connaître, développer puis transmettre. A l'image de la famille Ojeh, la philanthropie en famille peut être un formidable ciment intergénérationnel, pour autant que génération en charge et génération montante arrivent à se compléter dans leurs différences. Acteurs-clés de l'économie, mais aussi de la stabilité sociale, ces familles transmettront à travers l'exemplarité de leurs comportements cette idée que le patrimoine a des valeurs plutôt qu'une valeur.

THE OJJEH FAMILY FUND
Lana, Lia, Sara et Sultan



Lana Ojeh

En quelques mots

Les parents de la famille Ojeh ont décidé d'impliquer leurs quatre enfants en leur montrant ce qu'ils avaient fait tout en offrant à la nouvelle génération l'opportunité de s'engager à son tour. Accompagnée dans ces démarches pendant presque une décennie par des conseillers en philanthropie, la fratrie a créé un modèle collectif qui tient aussi compte des rôles de chacun.

La création d'un fonds philanthropique commun entre les sœurs et le frère a marqué une étape importante. En apprenant à décider ensemble, de façon discrète mais organisée, ils se sont engagés au-delà des attentes des parents. Ils ont pu mesurer l'impact visible des projets soutenus dans la durée.

Cette initiative n'est pas unique mais illustre une transmission réussie de l'engagement philanthropique des parents aux enfants. Elle montre aussi comment la philanthropie évolue au fil des générations.



Créé en 2005



525'596 bénéficiaires
directement soutenus par
des projets accompagnés
dans 14 pays

77 jours

passés à visiter les projets
sur le terrain

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

L'initiative est source d'inspiration et sa mise en œuvre simple. Elle montre que la nouvelle génération peut prendre exemple sur celle de ses parents tout en développant une philanthropie à son image. Même si chaque famille est unique, la collaboration au sein de la fratrie est exemplaire, raison pour laquelle ce modèle mérite d'être partagé. Il est possible d'être un philanthrope actif et impliqué en étant jeune ; nul besoin d'attendre d'avoir « fait sa vie ».

Entretien avec Lana Ojeh

Ojeh Family Fund

« Nous avons appris, entre frère et sœurs, à prendre des décisions, à nous écouter et à partager des expériences. »

Comment avez-vous débuté dans la philanthropie ?

Il y a 12 ans, nos parents nous ont offert une enveloppe à des fins caritatives. Nous allions devoir, pendant quatre ans, investir et gérer cet argent entre nous, voyager sur le terrain et vivre cette expérience dans le partage. Cette initiative est devenue plus tard le Ojeh Family Fund, lorsqu'une structure est devenue nécessaire pour faciliter et légitimer nos actions. Nous avons pu ainsi nous différencier de nos parents.

Comment se passe la prise de décision entre vous ?

Nous avons appris, entre frère et sœurs, à prendre des décisions, à nous écouter et à partager des expériences. Nos parents nous ont toujours soutenus, mais les décisions ont toujours été prises par nous quatre à la majorité. Quand notre portefeuille s'est enrichi de projets internationaux, nous nous sommes partagé les tâches suivantes : projets, finance, développement personnel et communication. Nous

avons aussi un mécanisme qui nous permet un investissement à titre collectif ou individuel.

Quelles sont les valeurs qui vous portent ?

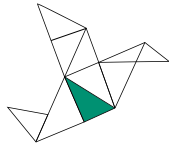
Nous avons la chance de former une famille soudée, toujours prête à se soutenir les uns les autres, ce qui est notre valeur centrale. Nous cherchons à renforcer ces liens et à redonner de l'humanité, de l'empathie et du soutien là où l'espoir de développement personnel est compromis. C'est possible par notre contribution financière et aussi par un investissement personnel et sincère.

Nous ne voulons plus signer un chèque et recevoir des nouvelles des mois plus tard. Nous voulons être personnellement impliqués et valorisons l'échange et l'opportunité d'enrichissement par nos expériences. Nous devons adapter nos méthodes de travail à notre vie rapide, mais nous avons tous les outils à notre disposition. C'est une caractéristique de notre génération.



Je conseille à chacun, surtout ceux de ma génération, de s'engager et de partager cette expérience. Il ne s'agit pas que d'argent. Une fois lancé, on est changé.

Lorsque le bénéficiaire devient philanthrope à son tour



Le geste de donner n'est jamais anodin et, bien au-delà du champ de la philanthropie, il ordonne des rapports sociaux. Étudié depuis des décennies, le don est vu comme créateur de dépendance, puisqu'il établit une dette entre donateurs et bénéficiaires. L'anthropologue Marcel Maus est connu pour sa théorie du triangle « donner, recevoir, rendre ». Selon lui, le don n'est jamais gratuit, jamais désintéressé. Le don crée le lien social entre deux personnes et sa réciprocité constitue le prix du « recevoir ».

Aujourd'hui, alors que le concept de développement durable s'ancre plus profondément dans nos sociétés, il est essentiel de penser aux impacts des soutiens philanthropiques à long terme. Si les organisations, notamment dans le modèle de l'entreprise sociale, cherchent à développer des activités génératrices de revenus, certaines arrivent à pérenniser le cercle vertueux de la générosité avec leurs bénéficiaires.

C'est sur cette idée simple et atemporelle que Camfed base son réseau d'anciennes bénéficiaires. Spécialisée dans l'éducation des filles défavorisées en Afrique de l'Est, l'entreprise sociale Camfed propose aux anciennes élèves de s'investir à leur tour pour la cause au sein d'un groupe d'alumnae. Elles mettent ainsi à disposition leur expérience, partagent leur réseau ou encore offrent des soutiens financiers. Une façon tangible d'enraciner la philanthropie dans la culture au profit des générations à venir.



www.camfed.org



Ann Cotton

Fondatrice et Présidente

En quelques mots

L'ONG internationale Camfed aide les jeunes filles à accéder à l'éducation et leur donne du pouvoir pour qu'elles puissent à leur tour devenir des leaders du changement au sein de leur communauté et la renforcer. CAMA est le nom du réseau d'alumnae (anciennes élèves) de Camfed qui soutiennent les nouvelles promotions d'étudiantes en utilisant les compétences acquises.

La bénéficiaire de Camfed qui a réalisé ses ambitions devient alors « philanthrope » afin de permettre à d'autres jeunes filles de bénéficier du même soutien. Ce modèle est le plus grand du genre en Afrique de l'Est et symbolise le désir d'aider en retour. L'éducation change tout. Une jeune femme formée se mariera, gagnera jusqu'à 25% de plus, sera trois fois moins susceptible de devenir séropositive, aura une famille plus petite et plus saine et investira 90% de ses gains pour les siens et leurs études.



Créée en 1993



4.4 millions de bénéficiaires dans 5 pays africains



84'657 membres ont soutenu 944'859 jeunes dans la poursuite de leurs études

130'000

membres et 1 million de bénéficiaires de plus: l'objectif à atteindre

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

L'exemple de Camfed est bien construit, car les alumnae regroupées dans les CAMA motivent les jeunes filles encore en formation. Cette initiative organise la philanthropie au niveau des bénéficiaires d'un projet et montre qu'il ne s'agit pas forcément de montants importants mais d'un état d'esprit. Le modèle est simple et peut être développé par d'autres ONG travaillant avec des réseaux d'anciens bénéficiaires.

Entretien avec Ann Cotton

Camfed

« Nous avons très tôt remarqué que les bénéficiaires voulaient donner quelque chose en retour à la famille et à la société. »

Comment le réseau CAMA a-t-il été établi en 1993?

Nous avons remarqué que les filles n'avaient pas accès à l'éducation, parce qu'elles vivaient dans une extrême pauvreté. Nous appliquons des principes et non des modèles. Nous avons donc organisé un séminaire au Zimbabwe avec 32 jeunes filles issues du milieu rural qui terminaient leurs études et qui avaient peur de l'avenir : pas de travail, pression de se marier, etc. Nous ne soutenons pas de projets, mais nous agissons sur le long terme. Nous voulions à la fois combattre la pauvreté et développer les capacités humaines locales. Pour cela, nous avons soutenu des jeunes femmes dans leurs études secondaires et universitaires. Elles sont prêtes à assumer un rôle transformateur dans le système, comme institutrices en zone rurale, par exemple. Elles connaissent les usages, travaillent dans leurs communautés et forment la génération suivante. Elles sont le futur, elles sont le changement.

Comment les bénéficiaires deviennent-elles donatrices à leur tour?

Nous avons très tôt remarqué qu'elles voulaient donner quelque chose en retour à la famille et à la société. Cette volonté naît à la fois de leur empathie et des nouvelles opportunités qui se présentent à elles. Nous ne leur avons rien suggéré. Nous les aidons à réaliser leur engagement, en les soutenant par exemple dans la création d'une structure – une petite coopérative pour élever des poulets ou un bureau d'information juridique pour la protection des droits de l'enfant. Nous souhaitons que chaque jeune femme prenne confiance en elle et qu'elle développe ses capacités à agir. Les membres de CAMA sont issues de ces communautés et siègent dans les conseils communautaires; elles font des visites de terrain, fournissent de la nourriture et vont bien au-delà de ce que nous pouvons faire.

Comment mesurez-vous votre impact?

L'impact est fondamental pour nous et pour les communautés. Tous les aspects de notre

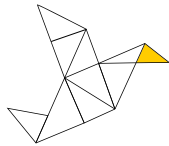
action sont évalués et nous sommes particulièrement performants dans la gestion des coûts et l'intégration du processus. Nous devons partager de l'information avec des gens qui ne savent parfois ni lire ni compter. Nous organisons des forums publics où l'on présente les résultats, les évaluations, les statistiques, le taux de rétention dans les écoles, etc. Tout est transparent. Grâce

aux nouvelles technologies, nous avons des informations sur chaque élève inscrit à l'école, ses évaluations, sa vie familiale, le suivi scolaire, etc. Nous pouvons ainsi faire un rapport complet à nos donateurs. Ce suivi, nous le devons aussi aux enfants. Aujourd'hui, notre réseau panafricain comprend cinq pays (Zimbabwe, Ghana, Tanzanie, Zambie et Malawi) et près de 100'000 membres.



Il faut agir avec confiance et humilité et trouver le courage de chercher des solutions à partir d'une autre perspective.

La philanthropie digitale



La technologie digitale ne cesse de transformer en profondeur le monde, les interactions humaines et, inévitablement, la philanthropie. Avec ses codes particuliers et ses possibilités infinies, la technologie peut effrayer, d'autant que les exigences des donateurs en termes de communication et de transparence s'accroissent. Pourtant, si elle est bien maîtrisée, la technologie peut apporter à la philanthropie une valeur encore sous-exploitée.

Aujourd'hui, la philanthropie est facilitée grâce au nombre incalculable de plateformes et d'applications en ligne qui simplifient le don et augmentent la visibilité des initiatives et la mobilisation à grande échelle. Ces technologies permettent à chacun, où qu'il se trouve, d'identifier une cause qui le passionne et d'y contribuer en temps réel, seul ou à plusieurs. Chacun peut maintenant faire des dons depuis un téléphone en appuyant sur une touche. Les différents médias sociaux démultiplient les engagements, parce qu'ils renforcent chez l'individu le désir d'appartenance à une communauté et parce que l'importance de l'image pèse de tout son poids.

Bien sûr, l'avenir de la philanthropie ne se limite pas à ces technologies dont elle démontrera aussi les limites ou les excès. Parce que la philanthropie est avant tout une histoire de relations humaines, la collaboration virtuelle restera un complément aux échanges entre les différents acteurs. Toutefois, ce monde doit profiter des mutations technologiques qui accroissent les opportunités de soutenir des causes méconnues ou de connaître les meilleures pratiques dans le domaine.

Plus grand réseau de donateurs et d'investisseurs sociaux en Asie, l'Asian Venture Philanthropy Network (AVPN) a développé une plateforme d'échange entre ses membres. Si cette plateforme n'est sans doute pas unique, adossée à ce réseau elle a valeur d'exemple pour créer un impact durable tout en réduisant les frais de transaction.



www.avpn.asia



Jasmine Chew
Manager, Deal Share

En quelques mots

L'Asian Venture Philanthropy Network, basé à Singapour, est un réseau unique en Asie. Sa mission est de créer une communauté solide pour renforcer l'impact de la philanthropie et la notion « d'impact investing ».

Deal Share est une plateforme en ligne accessible à tous les membres de l'AVPN qui répertorie des projets d'entreprises sociales, eux-mêmes proposés par les membres du réseau.

Pour faciliter la recherche en ligne, les projets sont classés par thématique, par région, par type de bénéficiaire ou encore par montant. L'initiative portée par le projet Deal Share vise à créer une véritable base de données de projets pour augmenter le flux de capital financier, intellectuel et humain et accroître l'impact social dans le secteur.



Créé en 2011
sur le modèle de l'European Venture Philanthropy Association



Plus de 300 projets
proposés dans 41 pays différents



380 membres
issus de fondations, de fonds à impact social, de banques, d'entreprises, de gouvernements et de fournisseurs

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

Les membres AVPN partagent des affinités. Trouver un projet appuyé par d'autres attise la curiosité et l'envie d'en faire partie. C'est aussi un gage de confiance et une porte ouverte à la collaboration. L'AVPN est bien positionné et d'autres réseaux pourraient s'en inspirer ailleurs dans le monde.

Entretien avec Jasmine Chew

Asian Venture Philanthropy Network

«La plateforme Deal Share comprend 190 projets en cours et 35 projets en attente d'être listés.»

Quelle est la mission d'AVPN ?

AVPN a été fondé en 2011 par Doug Miller, sur le modèle de l'European Venture Philanthropy Association, dans le but de renforcer la philanthropie-risque en Asie grâce à un réseau régional sur le terrain. Notre plateforme de 380 membres couvre tout l'éventail de l'investissement social : fondations, fonds à impact social, banques, entreprises, gouvernements, intermédiaires et fournisseurs. Nous voulons augmenter la part de capital financier et non financier dans le secteur social en Asie et nous assurer que son impact social s'accroît efficacement. Pour cela, nous multiplions les possibilités de collaboration, partage de connaissances et leadership éclairé.

Comment fonctionne Deal Share ?

La plateforme Deal Share (DSP) permet aux membres d'AVPN de partager, promouvoir et d'entrer en contact avec des organisations à but social. Les membres peuvent citer les organisations qu'ils ont soutenues ou qu'ils soutiennent actuellement pour les aider à trouver

des financements supplémentaires. Ils peuvent rechercher des organisations recommandées par d'autres membres et décider de les soutenir. Les organisations peuvent en contacter d'autres pour explorer des synergies.

Pouvez-vous donner un exemple d'une réussite de Deal Share ?

Au 16 août 2017, la plateforme Deal Share comprenait 190 projets en cours et 35 projets en attente d'être listés. Ces projets sont soutenus par 80 membres et nous observons un intérêt croissant. Le soutien financier total représente 194,3 millions de dollars. Depuis le lancement de DSP, 10'569 utilisateurs ont visionné 39'708 pages.

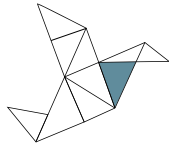
Votre modèle est-il applicable ailleurs ?

Les questions d'ordre social sont similaires en Europe et en Asie, même si le revenu par habitant est plus bas en Asie. Nous voyons des possibilités de partager notre expérience avec d'autres réseaux semblables. Doug Miller envisage d'ailleurs d'en lancer bientôt un autre.



Il faut être stratégique pour obtenir un impact social maximum avec des ressources minces. Pour changer les choses en innovant, il faut des capitaux, un appétit pour le risque et une vision à long terme.

Donner ensemble



Le pouls de la philanthropie bat aux rythmes des engagements des philanthropes, particuliers ou institutionnels. Dans un contexte en constante mutation, ces contributions semblent ne jamais avoir été plus nécessaires, demandées ou attendues. Pour les partenaires ou les ONG, ces collaborations sont pourtant parfois difficiles à aborder.

Nation généreuse et bienveillante, la Suisse est une référence puisqu'on y trouve une fondation pour 632 habitants. Mais il faut mettre ce chiffre en perspective en rappelant que les 13'000 fondations dans notre pays donnent ensemble moins de 2 milliards de francs. Pour bien utiliser ses ressources limitées, il faut faire preuve d'audace et d'ambition.

Si la technologie est un support d'innovation évident pour stimuler une utilisation efficiente, une manière différente d'organiser sa philanthropie peut avoir un effet de levier prometteur. La mise en commun de ressources financières, mais surtout des réseaux et expériences accumulées, permet de mieux

traiter des problèmes qui ne connaissent plus de frontières : le changement climatique, la migration, la préservation des fonds marins ou notre système économique.

C'est ce dernier sujet que Partners for a New Economy a choisi de traiter en priorité. Quatre fondations d'utilité publique, créées par des familles basées en Suisse, au Danemark et aux Etats-Unis, ont lancé un fonds de collaboration pour « prendre plus de risques » et faire mieux que chacune individuellement.

Privilégiant l'action commune et souhaitant réduire les coûts de transaction pour les partenaires, cette initiative est particulièrement inventive : plutôt que de créer une fondation *ad-hoc* ou de financer chacun des projets en direct, les quatre fondateurs ont retenu l'option d'une fondation abritante qui les soutient dans cette ambition. Comme le disait Albert Einstein, "if you always do what you've always done, you'll always get what you've always got."



www.p4ne.org



Leslie Harroun

Directrice

En quelques mots

Partners for a New Economy (P4NE) est un fonds philanthropique collaboratif regroupant : la Fondation Oak et la Fondation MAVA en Suisse, la Fondation Marisla aux Etats-Unis et la KR Foundation au Danemark. Ces quatre fondations familiales s'intéressent à réformer du système économique pour valoriser l'intégrité écologique et le bien-être humain. Elles ont donc décidé d'unir leurs ressources et compétences pour soutenir des projets d'une plus grande envergure, créant ainsi un effet de levier et maximisant leur impact. La particularité de cette collaboration est son hébergement au sein de Swiss Philanthropy Foundation, qui facilite sa philanthropie.

P4NE s'est donné pour mission de s'engager pour des interventions innovantes. Il soutient actuellement dix initiatives agissant sur les politiques économiques et monétaires et la prise de conscience collective.



Créé en 2015



4 fondations de famille
venant de 3 pays



10 donations
stratégiques en Europe et
en Amérique à ce jour

Le choix de Swiss Philanthropy Foundation

La collaboration entre fondations existe souvent de façon *ad-hoc*, mais le modèle mérite d'être développé. La volonté de ces quatre fondations d'être plus efficaces en lançant ce fonds au sein d'une fondation abritante crée un exemple qui pourrait devenir un cas d'école.

Entretien avec Leslie Harroun

Partners for a New Economy

« Ensemble, nous apprenons plus vite et prenons de meilleures décisions quant à notre stratégie et nos donations. »

Pourquoi avez-vous choisi une fondation abritante ?

Lorsque P4NE a été lancé en juillet 2015, nous ne voulions pas créer de nouvelle entité juridique, ce qui est un processus difficile. Nous avons donc choisi une fondation abritante, car plusieurs donateurs de P4NE utilisaient déjà cette solution à la fois simple et élégante. Une partie de la lourdeur administrative a été réduite, ce qui nous a permis de nous mettre immédiatement au travail. De plus, une fondation comme Swiss Philanthropy Foundation permet à des donateurs de nous rejoindre ou de se retirer plus tard.

L'une de nos motivations principales était de travailler en collaboration pour avoir davantage d'impact. Chacun apporte une expérience, des intérêts, des perspectives et des réseaux différents et ensemble, nous apprenons plus vite et prenons de meilleures décisions quant à notre stratégie et nos donations.

Nous voulions aussi que nos dons reflètent les risques et l'urgence des problèmes environ-

nementaux. Notre mission est de soutenir des projets innovants, voire expérimentaux, qui ont le potentiel de favoriser un environnement sain et résistant en repensant notre système économique. C'est un but ambitieux qui implique nécessairement un plus fort taux de risque et d'échec. Nous nous efforçons de changer l'économie de manière systémique, même s'il faut « échouer pour réussir ». Les donateurs de P4NE sont plus à l'aise s'ils s'attèlent ensemble pour lutter contre les problèmes environnementaux; nous supposons que la collaboration est un élément essentiel pour changer les systèmes.

N'est-il pas difficile de prendre des décisions à plusieurs ?

Non, parce que les donateurs de P4NE ont créé le fonds philanthropique ensemble, en identifiant les priorités, l'attribution des dons et en choisissant des projets émergents comme moteurs de changement plutôt que de changer le système de l'intérieur. Les donateurs de P4NE s'intéressent et respectent les préoccupations, opinions et convictions de

chacun, et communiquent bien ensemble. Toutes nos décisions de dons ont été unanimes.

Ce modèle de gouvernance peut-il inspirer d'autres initiatives ?

P4NE espère inspirer d'autres fondations pour qu'elles travaillent sur des questions systémiques, pas seulement avec leurs donateurs mais aussi avec des bénéficiaires qui deviennent des mentors.

Notre civilisation vit une transition profonde; une collaboration sérieuse et volontaire reste notre meilleur espoir pour atteindre la résilience, l'égalité et la dignité. Nous encourageons nos donateurs à prendre davantage de risques et à être plus expérimentaux. Les fondations ont le rare privilège et la flexibilité d'imaginer un avenir différent et d'oser agir pour le créer.



Pour un changement durable, empoignez les problèmes largement et à travers différents secteurs pour comprendre les freins qui ralentissent la résolution.

Dix ans de Swiss Philanthropy Foundation

Conversation avec Etienne Eichenberger, Président
et Sabrina Grassi, Directrice des Opérations

Swiss Philanthropy Foundation fête ses 10 ans en associant 10 initiatives philanthropiques à la célébration. Pourquoi?

E.E. Nous voulions célébrer la diversité de la philanthropie à l'image de celle pratiquée par des donateurs au sein de Swiss Philanthropy Foundation, en distinguant dix initiatives qui illustrent la variété et le dynamisme de ce secteur. Ces initiatives, en Suisse ou à l'étranger, mettent en lumière soit de nouvelles idées, soit des idées qui réussissent mais qui sont peu ou pas connues. Chacune, à sa manière, représente une philanthropie exigeante et organisée.

Quel bilan tirez-vous des activités de Swiss Philanthropy Foundation?

E.E. Après dix ans, Swiss Philanthropy Foundation est la plus grande fondation abritante indépendante de Suisse romande. Nous observons un intérêt croissant pour les fonds abrités nominatifs. Dans les années à venir, cette solution va s'inscrire comme une

option séduisante à côté de la fondation indépendante, selon la nature du projet initial du donateur ou, souvent, de la donatrice.

S.G. Les avantages sont nombreux pour le donateur: il s'agit d'un véhicule simple et efficace pour structurer et mettre en place sa philanthropie, se libérant ainsi du suivi administratif, tout en étant assuré de la bonne gouvernance du fonds. Le donateur peut donc dédier son temps à choisir ses causes, suivre les projets soutenus et éventuellement voyager sur le terrain. Pour ce faire, il s'entoure de proches ou de professionnels au sein d'un comité de pilotage. Swiss Philanthropy Foundation compte aujourd'hui plus d'une cinquantaine de personnes impliquées dans les comités de pilotage de ses fonds abrités qui sélectionnent et suivent les projets qu'ils soutiennent.

Quel est le profil de vos donateurs?

S.G. En 2017, nous avons hébergé historiquement près de 40 fonds et plus de 160 millions

de francs nous ont été confiés. Les donateurs qui ont rejoint la Fondation sont le plus souvent des particuliers, suisses ou établis en Suisse. Ils veulent trouver une solution et un encadrement pour leur engagement. Pour certains, il s'agira de laisser une trace, pour d'autres de réaliser un projet en mémoire d'un être cher ou de créer un impact visible. Il existe une diversité étonnante de profils parmi nos donateurs. Prenons trois exemples:

Un couple de donateurs, dirigeants de leur entreprise, décide d'ouvrir un fonds pour mieux organiser leurs donations qu'ils faisaient jusque-

leur mère. Cette solution leur permet d'impliquer jusqu'à trois générations, de choisir ensemble leurs projets au sein d'une cause qui les anime et de vivre une autre façon d'être à l'écoute les uns des autres. Un dernier exemple hébergé au sein de Swiss Philanthropy Foundation est le fonds de collaboration, où différents donateurs mettent leurs ressources et compétences en commun lorsqu'ils ont des intérêts similaires. Ils peuvent ainsi rapidement créer un effet de levier et soutenir des projets de plus grande envergure en maximisant leur impact.

Une fondation abritante, c'est aussi un vivier de compétences...

E.E. Créer sa fondation n'est pas compliqué mais complexe. En Suisse uniquement, en moyenne, pour trois fondations qui sont créées, il y en a une qui ferme. Une fondation est un projet en soi qu'il faut animer et porter en suivant le cadre légal et administratif. En ouvrant un fonds abrité chez Swiss Philanthropy Foundation, cette charge est confiée aux mains d'une équipe expérimentée et d'un Conseil de fondation indépendant. Le donateur a ainsi à disposition des conseils et une infrastructure pour la gestion du patrimoine, qui va des partenariats aux contrats, des fournisseurs aux relations avec les autorités, sans oublier la saisie comptable.

Quelles autres solutions proposez-vous?

S.G. Nous recevons aussi des contributions de personnes qui souhaitent définir une cause sans s'impliquer dans le choix des organisations, notamment dans le cas de legs. Nous

Swiss Philanthropy
Foundation compte
aujourd'hui plus
d'une cinquantaine de
personnes impliquées
dans les comités
de pilotage de ses
fonds abrités.

là de manière dispersée. Ils ont renouvelé leur engagement chaque année et trouvent ainsi une manière simple de s'impliquer en faveur de la société en soutenant des causes leur permettant d'avoir un impact là où cela compte. Nous avons aussi accompagné il y a deux ans les héritiers d'une famille qui souhaitaient créer un fonds abrité autour de l'héritage transmis par

avons donc créé trois fonds thématiques majeurs qui hébergent plusieurs projets cofinancés par des donateurs privés ou des fondations et qui ont ainsi un formidable effet de levier. Le Conseil de fondation choisit les projets et assure leur suivi par des experts pour garantir la réalisation des objectifs. La qualité du suivi a par ailleurs récemment encouragé des fondations à cofinancer ces fonds. Les trois fonds thématiques sont dédiés à l'éducation et l'emploi des jeunes, l'impact social et la santé. Ils soutiennent aujourd'hui 17 projets dans le monde pour un engagement total de plus de cinq millions de francs.

Comment naviguez-vous entre la discrétion voulue par certains donateurs et la transparence exigée par les autorités ?

E.E. Notre rôle est d'accompagner le donateur pour dessiner les contours de sa philanthropie. Il va bénéficier de notre expérience, de nos compétences, de notre écoute, de notre conseil et de notre réseau. Tout en respectant la sphère privée d'un donateur souhaitant être discret vis-à-vis du grand public, nous travaillons en toute transparence avec les autorités fiscale et de surveillance. La transparence consiste à tout dire mais pas à tout le monde, si je peux me permettre cette formule.

Cependant, nous voyons donc aussi notre contribution en tant que fondation abritante en mettant en avant les possibles manières de s'engager aujourd'hui comme particulier ou comme fondation. Ce livre en est une illustration, comme le projet du NewGen Council. Nous avons lancé ce dernier réunissant une vingtaine

de jeunes donateurs, entre 25 et 35 ans, qui souhaitaient mieux définir la manière de s'engager et de contribuer à la philanthropie de leur famille. Nous avons aussi soutenu avec sept autres fondations d'entrepreneurs la conférence de l'European Venture Philanthropy (EVPA) en 2013 à Genève. Être discret ne revient pas à être secret mais « dire la chose » de façon adéquate.

**Nous croyons
que les donateurs
cherchent des solutions
qui leur donnent
la confiance que leurs
intérêts aujourd'hui
ou leur volonté demain
sont entendus
et respectés.**

Comment la Fondation assure-t-elle son indépendance ?

S.G. Prenons pour exemple la gestion financière du patrimoine qui nous est confié. L'indépendance étant l'une de nos valeurs fondamentales, nous avons développé nos collaborations ces dernières années et travaillons aujourd'hui avec une dizaine de partenaires bancaires qui ont été convaincus par la complémentarité

du service que nous proposons. Il est en effet fréquent qu'un gérant nous approche pour offrir cette solution à son client. Cependant, un nouveau donateur pourrait aussi nous demander de travailler avec sa banque si celle-ci n'est pas encore l'un de nos partenaires. Une gouvernance financière transparente et attentive étant au cœur de nos préoccupations, nous nous assurons que les critères de gestion choisis par le donateur sont respectés et correspondent aux principes de bonne gouvernance. A cette fin, et pour servir au mieux les intérêts de nos donateurs, nous avons créé une commission financière et avons mandaté une organisation qui surveille la bonne gestion des fonds. Nous sommes convaincus que deux paires d'yeux valent mieux qu'une. Nos donateurs, comme nos partenaires, valorisent ce suivi exigeant.

Comment voyez-vous l'avenir ?

E.E. Etant de nature optimiste, j'ose dire que la générosité est un domaine en pleine croissance. Plus sérieusement, nous croyons que les donateurs cherchent des solutions qui leur donnent la confiance que leurs intérêts aujourd'hui ou leur volonté demain sont entendus et respectés. C'est bien là le cœur de notre métier : servir l'intérêt général en accompagnant les donateurs avec des solutions simples et efficaces.

Swiss Philanthropy Foundation

Swiss Philanthropy Foundation est une fondation abritante indépendante créée en 2006. Notre mission est d'encourager la philanthropie par la création et l'administration de fonds philanthropiques.

Nous offrons à celles et ceux qui le souhaitent un accès facilité à la philanthropie avec une structure légère, flexible et économique, permettant ainsi de simplifier leurs démarches et d'augmenter l'impact de leurs dons.

Remerciements

Cet ouvrage a été réalisé à l'occasion des dix ans de Swiss Philanthropy Foundation, en septembre 2017 à Genève, afin de célébrer la philanthropie dans son exigence et sa diversité.

Nous sommes particulièrement reconnaissants aux ambassadeurs de la philanthropie qui ont accepté de remettre les distinctions aux dix lauréats que vous avez pu découvrir dans cet ouvrage: Sylvie Manzini, Atalanti Moquette, Antonella Notari Vischer, Ariane Waldvogel, Allen Adler, Jean-Louis Carpentier, Jonathan Normand, Ivan Pictet, Alexis du Roy de Blicquy et Fabio Sofia.

Au moment de marquer les dix ans d'activité de la Fondation, nous souhaitons aussi saluer les personnes qui ont siégé au Conseil de la Fondation : Nicolas Borsinger, Paul Caroly, Thierry de Loriol, Alexandre Faltin, Guillaume Fatio et Xavier Oberson.

Enfin, nous tenons à remercier Philippe Cathélaz pour son soutien au lancement de ce projet, Sabrina Grassi et Marie Dolla qui l'ont porté jusqu'à sa réalisation, Brigitte Sion pour la rédaction des interviews et l'édition de l'ensemble de cet ouvrage, Melissa Tamisier Luchetti pour la conception graphique et Ramia El Agami pour son accompagnement tout au long de ce projet.



SWISS PHILANTHROPY
Foundation

Création et administration de fonds philanthropiques

Editeur

Swiss Philanthropy Foundation
Rue De-Grenus 3 - Case Postale 2097 - CH-1211 Genève 1
t + 41 22 732 55 54 - contact@swissphilanthropy.ch
www.swissphilanthropy.ch



Recueil des interviews et rédaction

Brigitte Sion et Swiss Philanthropy Foundation

Conception graphique et mise en page

Melissa Tamisier Luchetti

Lithographie

Scan Graphic, Nyon

Impression

Imprimerie Chapuis Genève

Achevé d'imprimer en septembre 2017 à Genève

© Swiss Philanthropy Foundation



SWISS PHILANTHROPY
Foundation