

Manager

Les banques veulent accompagner le boom de la philanthropie

Les dons n'avaient encore jamais atteint de tels sommets dans le monde. Pour répondre à une demande croissante, les établissements bancaires proposent des produits et des services dirigés vers l'entraide.

Mary Vakaridis

«La philanthropie, c'est comme une drogue. Plus j'en fais, plus j'en veux. » Parole de l'un de ces bienfaiteurs qui figure parmi les 34 grands donateurs interrogés par le bureau d'études Scorpio Partnership pour le compte de sociétés de conseil spécialisées dans l'entraide (lire encadré). En moyenne, les sondés consacrent 5% de leur fortune personnelle à des oeuvres d'entraide. Et la tendance est à la hausse. Exemple avec les 30 Britanniques les plus riches. En 2006, ils ont fait 3,2 milliards de francs de dons, soit trois fois plus que l'année précédente.

«Ces quatre dernières années, il y a eu une création importante de richesse dans le monde. Ceux qui en ont bénéficié sont pris d'une envie naturelle d'en redistribuer une partie», observe Pierre-Alain Wavre, responsable du family office chez Pictet. Un service qui gère la fortune des familles qui disposent de plus de 100 millions de francs. Chez neuf de ses clients sur dix, il rencontre le désir d'intégrer un volet charitable à l'organisation du patrimoine.

«Nous voyons ainsi arriver une nouvelle génération de personnes entre 40 et 50 ans, à la démarche entrepreneuriale, souligne Pierre-Alain Wavre. Ils veulent s'impliquer dans des projets et trouvent dans l'entraide une activité plus passionnante que le golf. »

Ce mouvement de phil-anthropie n'en serait qu'à ses débuts. Selon les données démographiques, le plus grand transfert intergénérationnel de richesses de l'histoire se déroulera sur ces cinquante prochaines années, avec la disparition des personnes nées dans l'immédiat après-guerre. Près de 120 000 milliards de francs vont changer de mains d'ici à 2050, d'après une étude de Capgemini et Merrill Lynch. Une part reviendra aux héritiers, les Etats en prélèveront une tranche sous forme d'impôts et le reste sera pour les organisations caritatives.

Le donateur actuel refuse la passivité et veut pouvoir mesurer l'impact de son engagement sur le terrain. L'étude de Scorpio démontre qu'il attend une communication claire des résultats de la part des organisations bénéficiaires. Les citoyens sont aussi de plus en plus nombreux à faire le déplacement sur le lieu du projet qu'ils soutiennent. Ils souhaitent voir de leurs propres yeux ce qui a été réalisé, vérifier que l'argent n'a pas été englouti dans les frais de fonctionnement de l'organisme d'entraide ou la corruption.

De l'assistanat à partenaire

Cette tendance s'est dessinée de manière très nette après le tsunami qui a ravagé la Thaïlande en 2004. Des sommes considérables ont été levées en un minimum de temps. Mais par la suite, les bénéficiaires ont rendu des comptes sur l'utilisation des fonds.

Et le philanthrope moderne considère que son rôle n'est pas seulement de donner, mais aussi d'investir dans les économies en développement. Une façon de ne pas seulement assister les nécessiteux, mais d'en devenir partenaire. Cela a notamment été la réflexion de Pierre Omidyar, qui a créé eBay en 1995. Trois ans plus tard, l'entrée en bourse de son site le rend milliardaire. Il se tourne alors avec son épouse Pam vers des activités d'entraide.

Leurs actions se concentrent d'abord sur des donations. Mais rapidement, ils ajoutent à cet aspect des engagements dans la microfinance et le soutien d'entreprises locales. Cette démarche débouche sur la création d'emplois et renforce l'économie sur le long terme.

«Le citoyen lambda se montre de plus en plus désireux de donner un sens à ses placements», constate Thierry Buchs, au Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO). La section Développement du secteur privé a déjà accumulé une douzaine d'années d'expérience en microfinance et financement de PME dans les zones émergentes. Des établissements bancaires traditionnels, comme Credit Suisse Group, sollicitent maintenant ce savoir-faire pour mettre sur pied des véhicules permettant d'investir dans des pays en développement.

D'excellentes affaires à saisir

«Les clients apprécient de voir que leur argent permet de réaliser de bonnes choses», souligne Biplab Das, responsable des produits pour la clientèle privée au Credit Suisse. En 2003, la deuxième banque de Suisse s'est associée à d'autres sociétés pour fonder la société responsAbility Social Investment Services. Les investissements portent essentiellement sur la microfinance et des domaines connexes, tels que le commerce équitable ou le financement de PME.

«Cet intérêt toujours plus vif s'explique par deux phénomènes convergents. D'abord, pour l'investisseur, il est gratifiant de participer au décollage d'une région. Et surtout, il y a des affaires à faire. Bien sûr, il y a des bons et des mauvais fonds. Le risque existe. Mais en cas de réussite, le retour sur investissement peut grimper jusqu'à 20%, voire 30%», note Claude Barras, à la SIFEM, la société qui gère le portefeuille du SECO.

«L'intérêt pour la phil- anthropie connaît une véritable explosion. Ce n'est pas seulement le cas dans les pays occidentaux, mais aussi en Amérique latine ou en Asie. » Maximilien Martindirige la section UBS Philanthropy Services. Créée en 2005, elle s'adresse à des clients qui veulent dédier au moins 10 millions de francs à des activités d'entraide.

Nul besoin d'être milliardaire

Leader mondial de la gestion de fortune privée, UBS a conçu un service de conseils stratégiques aux donateurs, souvent des familles, sur la meilleure façon d'utiliser les fonds. L'analyse intègre une vision d'ensemble de la gestion du patrimoine, souvent sur plusieurs générations. UBS Philanthropy Services permet aussi la création de fondations clés en main pour les activités d'entraide des clients.

Parallèlement, cette charité nouvelle formule n'est pas réservée à une élite. Surfant sur cette vague d'engouement, les banques cantonales lancent par l'intermédiaire de leur filiale spécialisée Swisscanto un fonds de placement en collaboration avec la Croix-Rouge, le Swisscanto Swiss Red Cross Charity Fund. L'investisseur et la société de fonds renoncent à 50% de leurs revenus qui sont crédités à la Croix-Rouge suisse. Le fonds exclut les sociétés actives dans le tabac, l'alcool ou l'armement.

Des fonds très rentables

«C'est Max Cotting qui a fait le lien. Il dirige la société de gestion de fortune d'Aquila Investment et il siège au conseil d'administration de la Croix-Rouge. L'organisation cherchait une manière de faciliter les dons, tandis que de notre côté, nous voulions trouver une opportunité d'apporter un tribut à la communauté», relate Roman Kappeler, porte-parole de Swisscanto.

La création de «fonds philanthropiques» découle du succès des fonds éthiques. Ces derniers réunissent au sein du groupe Raiffeisen quelque 10% des 8,5 milliards de francs sous gestion. Mieux: ils s'avèrent très rentables. Chez Swisscanto, ils surperforment fréquemment le marché avec des rendements oscillant entre 10 et 15%. Roman Kappeler commente: «Nous nous apercevons que les entreprises qui tiennent compte du développement durable sont plus efficaces et maîtrisent mieux leurs coûts. »

Une politique fiscale suisse peu incitative

«En Suisse, on ne peut pas déduire plus de 20% de son revenu imposable pour des donations. Autre restriction, il faut que les bénéficiaires en soient des sociétés à la fois suisses et d'utilité publique. Cela

exclut en général le soutien au sport, à des start-up ou encore à des entreprises qui font par exemple de la recherche sur le cancer. » Pour Pierre-Marie Glauser, avocat fiscaliste et professeur à l'Université de Lausanne, la politique fiscale helvétique demeure peu incitative, bien que la proportion déductible du revenu ait déjà été augmentée de 10 à 20% en janvier 2006. « En outre, les institutions bénéficiaires des dons ne sont pas exonérées d'office sur les sommes reçues. Cela dépend des cas et du droit de chaque canton, ce qui rend la chose fort complexe. »

La pratique américaine se situe à l'autre extrême. Les dons sont déduits à 100%. La bienfaisance fait partie des moeurs économiques et les Américains confient volontiers à des mécènes des tâches délaissées par l'Etat. Emblèmes par excellence de la philanthropie, les deux hommes les plus riches de leur pays, Bill Gates et Warren Buffet, ont entrepris de financer eux-mêmes la politique mondiale de la santé. La Fondation Bill et Melinda Gates dépense chaque année davantage que l'Organisation mondiale de la santé. Les détracteurs de cette forme de charité regrettent que les avantages fiscaux soustraient des recettes à l'Etat et laissent à de riches individus le soin de choisir les besoins à combler.

Les Etats-Unis sont le pays où le mécénat pèse le plus lourd, avec des dons atteignant 350 milliards de francs annuels, soit 2,2% du PIB. La Grande-Bretagne suit avec 1,1% du PIB. La Suisse se situe dans la même fourchette que les Pays-Bas (0,9%) et l'Allemagne (0,7%).

Un nouveau métier: conseiller en philanthropie

A Genève, la société Wise est née en 2004 dans le giron de Genilem, la pépinière d'entreprises d'Armand Lombard. Son objectif est d'aider les mécènes à s'orienter dans une jungle qui comprend plus de 1000 fondations suisses et à trouver une formule sur mesure en fonction de leurs moyens. « Le service que nous offrons répond à un réel besoin, affirme le directeur Etienne Eichenberger, fondateur, avec Maurice Machenbaum, de la société. Nous aidons les particuliers et les familles à structurer leurs donations, c'est-à-dire à définir précisément leurs buts et à gagner en efficacité. »

Wise (Wealthy Individuals Social Entrepreneurs) intervient à partir de 300 000 francs de dons consentis sur trois ans. L'entreprise est rétribuée au forfait ou à l'heure, et non à la commission, pour garantir son indépendance dans le choix des projets. En quatre ans, les sommes engagées par son intermédiaire ont quintuplé, pour atteindre 5 millions de francs.

Les quatre salariés de l'entreprise occupent un créneau encore peu peuplé en Suisse. Wise collabore avec la Fondation Mediantis, association genevoise à but non lucratif. La firme est l'un des trois commanditaires de l'étude sur les grands donateurs réalisée par Scorpio Patnership. La société avait pour partenaires le bureau britannique New Philanthropy Capital, fondé par deux anciens de Goldman Sachs, et la Fondation Bertelsmann, en Allemagne.

Déméure dans l'industrie des hedge funds

Fils d'un mécanicien jamaïcain blanc immigré à Londres, Chris Hohn est devenu à 40 ans le premier bienfaiteur de Grande-Bretagne. En 2006, il a attribué quelque 550 millions de francs à des activités d'entraide. Ce financier fait partie d'une génération de managers que les hedge funds ont très vite rendus immensément riches. Même si son véhicule porte le doux nom de The Children's Investment Fund (TCI), ses méthodes en affaires n'ont rien d'angélique. Le financier est célèbre pour avoir mis sous pression la banque néerlandaise ABN Amro, cherchant à lui imposer une fusion ou une dissolution afin d'en améliorer la rentabilité.

Les dons de Chris Hohn sont versés à The Children's Investment Fund Foundation, une institution que dirige son épouse, Jamie Cooper-Hohn. A côté des donations, la fondation est aussi alimentée par le fonds TCI qui lui alloue automatiquement 1,5% sur les fonds sous gestion des investisseurs et jusqu'à 16,5% sur les bénéfices.

Etiquetés avides et sans scrupule, les managers de hedge funds de la City comme de Wall Street sont soupçonnés de vouloir redorer leur image grâce à leur générosité. Patron du fonds londonien MAN, Stanley Fink s'est excusé publiquement de ne consacrer « que » un tiers de ses revenus à des activités charitables. Le financier Rob Davis a lancé en 1998 la fondation Hedge Funds Care en faveur de l'enfance défavorisée. Il a déclaré au New York Times: « L'industrie des hedge funds est la plus philanthropique du monde. Mais elle apprécie la discrétion. Vous n'en entendrez presque jamais parler. »