

L'investissement philanthropique séduit les grandes fortunes

Pour satisfaire leurs généreux clients ayant émis la volonté de consacrer une parcelle de leur fortune à des projets humanitaires, sociaux ou environnementaux, les deux grandes banques suisses pratiquent l'investissement philanthropique. Une jeune société genevoise, Wise, s'est, elle aussi, spécialisée dans le conseil et l'accompagnement aux donateurs. Une activité de niche, créative et dynamique.

Didier **PLANCHE**

Credit Suisse Group a été la première banque à répondre aux aspirations philanthropiques de quelques clients fortunés, en créant trois fondations d'utilité publique, du nom d'Accentus, d'Empiris et de Symphasis. A ce jour, elles ont soutenu plusieurs centaines de projets en Suisse et dans les pays en développement (Afrique, Amérique du Sud, Asie), focalisés sur l'aide sociale et humanitaire, la protection de l'environnement, la recherche scientifique ou encore le sport et la culture. Toutes les organisations financées soumettent régulièrement un rapport d'activité et de gestion transparent et leurs résultats effectifs sont périodiquement évalués. Un audit détaillé de l'évolution du portefeuille et des performances de chaque fondation, ainsi qu'un Investment Review Committee indépendant de leur comité de gestion et de leur directoire, garantissent également la sécurité maximale du placement.

Selon leurs centres d'intérêt et leurs convictions, les donateurs ont la possibilité de participer financièrement à l'un ou l'autre des différents fonds des trois fondations respectives ou à la fortune globale de chacune d'elles. Ils peuvent aussi concevoir leur propre fonds à partir d'un montant minimum de 500 000 francs, déterminer son



© ANTHONVASSEL - FOTOLIA.COM

Les programmes de scolarisation d'enfants sont parmi les plus prisés par les donateurs.

appellation et ses objectifs dans le cadre des buts fixés par les trois fondations et siéger à sa commission d'attribution. Conformément à la législation fiscale en vigueur dans chaque canton du lieu de résidence du donateur, les dons et legs sont exonérés de l'impôt sur le revenu. De plus, les frais d'administration, de direction, de révision et de conseil de fondation sont pris

en charge par l'établissement bancaire. Malheureusement, Credit Suisse Group ne communique ni le nombre précis de projets soutenus ni le total des montants gérés par les trois fondations.

Sur ces deux points précis, la fondation caritative Optimus, créée par UBS en 1999, se montre nettement plus transparente, en précisant qu'en 2006 elle a financé 53 projets dans 41 pays pour un montant total de 9,06 millions de francs. De même, elle informe avoir reçu 13,5 millions de francs de dons, à la fin de l'année dernière. Les donateurs sont invités à investir dans des projets durables offrant un accès à l'instruction et aux soins médicaux à un nombre d'enfants aussi élevé que possible. Optimus soutient, en effet, partout dans le monde des projets dans les deux domaines-clés que sont «Enfants & Talents» (formation ayant des perspectives d'avenir, protection contre la violence et les abus sexuels) et «Recherche médicale & biologique» (lutte contre les maladies tropicales et la mortalité infantile, promotion de jeunes chercheurs issus de pays en voie de développement et émergents).

Pour être sélectionnés et soutenus par la fondation, les projets doivent répondre à plusieurs critères, à savoir être novateurs, durables et dotés d'exigences qualitatives élevées, nécessiter un soutien financier annuel de 100 000 à 300 000 francs pendant trois à cinq ans, avoir obtenu une certification ZEW ou ISO ou être accrédités par un Etat, concerner des régions situées au sud du trentième parallèle (exception faite des

projets ayant pour priorité la protection contre la violence et les abus sexuels), être bien intégrés dans une structure et une culture locales, etc. *«Les progrès de chaque projet sont suivis et évalués en permanence par la fondation à l'aune de critères très stricts. Comme UBS assume toutes les charges administratives d'Optimus, chaque don est affecté en intégralité aux causes défendues»*, relève Christophe Schmocker, directeur d'Optimus. Après huit ans d'activité, la fondation a apporté son soutien à plus de 70 projets pour un montant avoisinant les 28 millions de francs. UBS a encore mis en place une structure de conseil, UBS Philanthropy Services, qui aide le donateur à concrétiser sa motivation en se concentrant sur les trois phases de son développement, soit le donateur néophyte, le donateur confirmé et la philanthropie d'entreprise.

Le sur-mesure de la philanthropie

Pour sa part, la jeune société genevoise Wise, fondée en octobre 2004, acronyme de Wealthy Individuals Social Entrepreneurs, n'est ni un fonds d'investissement ni une fondation, mais s'identifie à un family office de la philanthropie, en proposant des conseils personnalisés et un accompagnement aux donateurs et à leur famille. *«Wise mène une approche sur-mesure pour des familles européennes. Elle leur offre une gestion personnalisée et confidentielle en sélectionnant, au cas par cas, des organisations sociales qui correspondent à leur sensibilité, leurs motivations et aspirations philanthropiques»*, explique Etienne Eichenberger, l'un des deux fondateurs de la société avec Maurice Machenbaum, qui crée de nouvelles opportunités de développement social.

«La philanthropie représente aujourd'hui un secteur en pleine croissance, doté d'énormes ressources financières»

A l'issue d'une écoute attentive des attentes du donateur, Wise lui soumet un portefeuille d'organisations partenaires réalisant d'excellents résultats, potentiellement viables et



Le besoin de consacrer une petite partie de sa fortune à des projets humanitaires.

autonomes, et apportant une réponse crédible et efficace aux problématiques identifiées. Le choix effectué, la société genevoise planifie la stratégie du projet à mettre en œuvre et détermine les résultats visés, ainsi que les coûts liés, afin que le donateur connaisse l'utilisation de son soutien, comprenne l'impact de son engagement et soit informé des indicateurs qualitatifs et quantitatifs appliqués pour mesurer la progression du projet.

La méthodologie de sélection de Wise, basée sur un savoir-faire rigoureux développé depuis près de quinze ans, a pour but d'optimiser les ressources engagées par le donateur qui, s'il le souhaite, peut s'impliquer dans ce processus en visitant, par exemple, l'organisation soutenue. Ses critères concernent le référencement (réseau sélectif de professionnels), la gestion (exigences de transparence et de saine allocation des ressources) et l'impact (pertinence des interventions, efficacité des résultats atteints, bilan social des interventions, autonomie apportée aux bénéficiaires, durabilité de l'action). A ce jour, Wise soutient une dizaine de projets à vocation sociale (thématiques de l'enfance, de la

jeunesse, de la vieillesse, de l'éducation, de la formation, etc.) en Suisse et en France voisine, mais aussi au Brésil et en Colombie, au Cambodge et au Vietnam, ainsi qu'en Tanzanie. Le total géré avoisine les cinq millions de francs avec des engagements se situant dès 200 000 francs pour une durée de trois ans.

Un manque d'experts indépendants

La philanthropie représente aujourd'hui un secteur en pleine croissance, doté d'énormes ressources financières. Dans ce contexte, cette activité de niche se professionnalise, devient plus stratégique et exige un impact clair et des sources d'information indépendantes, car les donateurs veulent des résultats tangibles, en plus des motivations qui nourrissent leur choix. La philanthropie fait ainsi l'objet d'une forte demande, mais qui, malheureusement, est loin d'être satisfaite. Selon une récente étude commandée par New Philanthropy Capital à Scorpio Partnership, la Fondation Bertelsmann et Wise, plus de 90% des donateurs interrogés ont exprimé le besoin de

«Conformément à la législation fiscale en vigueur dans chaque canton du lieu de résidence du donateur, les dons et legs sont exonérés de l'impôt sur le revenu»

plus d'expertise au cours du processus philanthropique, déplorant la pénurie de conseils experts indépendants et de personnel professionnel au sein des fondations ou des family offices. La création de Wise et, plus récemment, de Carigest, toutes deux à Genève, commence à combler cette lacune. *«Les donateurs veulent que générosité rime avec vraies opportunités. Ils souhaitent financer des solutions en se donnant les moyens d'être accompagnés dans cette démarche par des experts indépendants qui leur permettent de mieux comprendre les enjeux et de garantir l'impact de leurs dons»*, constate Maurice Machenbaum. ■

D.P.