



**ETIENNE EICHENBERGER**  
Directeur exécutif de Wise

## PHILANTHROPIE

# Faire le bien et bien le faire

**E**n juin 2010, Bill Gates et Warren Buffett ont lancé un appel aux 400 personnes les plus riches des Etats-Unis, les invitant à donner la moitié de leur patrimoine. Selon le magazine Forbes, cela pourrait représenter pas moins de 600 milliards de dollars de plus dans la philanthropie. Deux mois plus tard, 35 d'entre eux avaient répondu à cette invitation.

La philanthropie n'est de loin pas l'apanage des Américains, mais l'ampleur de ce Giving Pledge est remarquable. Alors que révèle cet engagement, et comment cette démarche s'inscrit-elle dans notre contexte culturel européen?

Le Giving Pledge n'a pas réellement surpris aux Etats-Unis, où la notion de «rendre à la société» une fois sa carrière réussie ou sa fortune faite, reflète l'aspiration des particuliers à contribuer aux financements de prestations publiques comme par exemple le financement des hôpitaux, des musées ou de la recherche universitaire. En Europe, nous considérons ces tâches du ressort de l'Etat et les donations effectuées par des particuliers sont généralement de nature complémentaire vis-à-vis de l'Etat.

Chaque génération laisse à la suivante le soin de refaire sa fortune. «Laisser assez à vos enfants pour qu'ils puissent faire ce qu'ils souhaitent, mais pas assez pour qu'ils restent oisifs», exprimait Warren Buffett au moment de son annonce de donner 99% de son patrimoine (plus de 47 milliards de dollars).

### COMMENT ET POURQUOI

Dans le Vieux-Continent, lorsque des personnes fortunées donnent, l'admiration est souvent mêlée d'envie et de suspicion. Le philanthrope se fait donc naturellement plus discret. De plus, le principe de droit réservataire incite à transmettre les patrimoines d'une génération à l'autre. Dans ce contexte européen, le Giving Pledge devra trouver

d'autres ressorts, car priver ses héritiers de patrimoine est juridiquement et culturellement peu concevable.

Mais, au-delà du combien, intéressons-nous au comment et au pourquoi de cette initiative. Commençons par le comment. La philanthropie est devenue plus exigeante: mesure de résultats, reconnaissance des échecs ou humilité devant la tâche à accomplir. Entourés de professionnels au même titre que dans le business, les donateurs exigent plus de reconnaissance et d'impact dans leurs engagements. Le don se professionnalise logiquement.

Résumer le pourquoi en quelques lignes serait bien trop ambitieux car la philanthropie est, par essence, plurielle. Une des dimensions moins connue du Giving Pledge est l'invitation à celles et à ceux qui ont annoncé leur engagement à se réunir avec leurs pairs pour échanger leurs expériences. Cette dimension intime et éducative de la philanthropie est trop souvent sous-estimée. Cependant, les entrepreneurs qui ont en vue une transmission de leur patrimoine à la génération suivante se posent constamment la même question: quelles valeurs transmettre pour que ce patrimoine serve la famille plus qu'il ne la divise? En Europe, ce contexte est important, car le tissu de notre économie repose sur l'équilibre de nombreuses entreprises familiales.



**Faire de la philanthropie pour (ré)unir sa famille peut s'avérer un bon calcul**



### UNE EXPÉRIENCE VERS LES AUTRES

La philanthropie pour des entreprises familiales se révèle une magnifique plate-forme pour se familiariser avec leur patrimoine, en vivant une expérience conjointe forte tournée vers les autres. De plus, elle permet à la génération suivante de construire des compétences et ainsi de faire

l'expérience du partage des rôles au sein d'une même famille. Faire de la philanthropie pour (ré)unir sa famille peut s'avérer un bon calcul. Faire le bien et bien le faire. ■

**RÉAGISSEZ**

Participez aux forums sur notre site [bilan.ch](http://bilan.ch)