

La "Venture Philanthropy"



Depuis quelques années, à l'international, une nouvelle génération de philanthropes entrepreneurs cherchent à appliquer à la philanthropie des méthodes d'investissement et des techniques de gestion qu'ils ont apprises ou développées dans l'exercice de leur métier.

C'est l'idée de la "Venture Philanthropy", l'idée que l'on peut appliquer aux dons les logiques de financement et d'accompagnement de l'entreprise classique, l'idée que l'on peut renforcer significativement l'impact social - social, environnemental, médical ou culturel - d'une entreprise sociale ou d'une association en lui fournissant non seulement un soutien financier mais aussi un accompagnement dans la durée.

Cette approche philanthropique utilise une large palette d'instruments financiers (dons ou subventions, participation en capital, prêts) et paye une attention toute particulière à l'impact social qui est l'objectif prioritaire de la démarche.

Financer le "Capacity Building", l'organisation elle-même plutôt que le projet...

Un certain nombre de fondations définissent ainsi des objectifs d'impact avec les porteurs de projets qu'elles financent mais accompagnent aussi ces organisations en participant à la gouvernance, comme on le ferait dans toute entreprise, en faisant venir des expertises techniques, et en finançant ce que personne ne veut financer, c'est à dire l'organisation elle-même plutôt que le projet.

...à l'instar de la Fondation Omidyar, entre-prise philanthropique nouvelle génération

créée par Pierre Omidyar en 2004, un des deux fondateurs de eBay, qui chaque année donne 10 fois

1 million de dollars à des associations ou à des entreprises sociales pour financer 10 projets sociaux dans le monde pour leur "capacity building", c'est à dire non pas pour le projet lui-même mais pour son organisation, le développement de sa structure.

Ce million de dollars va servir à recruter des équipes pour le marketing, pour la communication, pour l'organisation, pour que le projet remplisse ses objectifs.

Vers plus d'efficacité dans le don chez les Fondations historiques

Par ailleurs, aux côtés des capitaux risqués, les fondations "classiques" d'Europe, mais aussi d'Asie cherchent aujourd'hui à être plus efficaces dans le don, avec la logique que l'on retrouve en finance classique, c'est à dire en choisissant la tranche qu'elles vont financer, en fonction du risque et des moyens financiers qu'elles souhaitent y mettre : quand on finance de l'amorçage c'est vraiment du don, on peut tout perdre, quand on finance l'accélération, il faut beaucoup de moyens d'accompagnement, quand on va dans le développement, c'est plutôt une question de stratégie.

Cela change complètement la relation entre le financeur et l'entrepreneur social, puisque le porteur de projets doit venir avec des projets mais aussi avec une vision de là où il va, "voilà ce que je vais faire avec votre argent en 3 ou 5 ans" et qu'il doit rendre compte.

On rentre dans une logique d'efficacité, c'est un changement radical de vision.