

des stratégies vertueuses

PHILANTHROPIE UN NOUVEAU MOUVEMENT DE FOND(S)

Des fondations qui demandent des business plans aux associations caritatives qu'elles soutiennent: c'est le concept de la « *venture philanthropy* », inspiré par des professionnels de l'investissement. Objectif? Atteindre un impact social plus durable.

PAR SÉVERINE LÉBOUCHER

La générosité n'est pas une question d'âge. Pascal Vinarnic en est la preuve. Il a 33 ans quand il crée la fondation Demeter, grâce à un pécule généré par son activité de *private equity*. Celle-ci consiste à investir dans des entreprises non cotées, à les accompagner dans leur croissance et à les revendre après quelques années. C'est un mécanisme similaire que le jeune financier décide d'appliquer à son action philanthropique. On est alors en 1994. « L'Etat arrivait au bout de son action sociale par manque de moyens; et divers scandales avaient entaché le milieu associatif. Le contribuable comme le donateur voulaient voir des résultats tangibles », se souvient-il. En vingt ans, ce précurseur a accompagné une quinzaine d'associations, de la microfinance à la réinsertion des jeunes à risques. Les Anglo-Saxons ont un nom pour ce mécénat d'un nouveau genre: la « *venture philanthropy* ». « Le concept a été théorisé dès la fin des années 1990, mais en France, c'est encore émergent », observe Anne-Claire Pache, en charge de la chaire Philanthropie de l'Essec. Si certains acteurs,

telles les fondations Bettencourt ou Carasso, ont des pratiques proches, ils ne se revendiquent pas de la *venture philanthropy*. D'autres l'assument davantage, tels L'Orangerie, la Fondation Alpha-Omega ou encore PhiTrust. « Les *venture philanthropists* sont souvent des quinquagénaires issus du *private equity* ou

des quadras qui ont réussi dans le digital », témoigne Nathalie Sauvanet, qui les accompagne au sein de BNP Paribas Wealth Management.

Analyser, identifier, structurer

Quand la Fondation AlphaOmega l'a approché en 2012, Philippe Boutot a compris qu'il s'agissait d'un acteur singulier. Le directeur de Coup de Pouce, association luttant contre l'échec scolaire, se souvient: « Il a fallu lever le capot du moteur. » Une enquête de plusieurs mois, que les financiers qualifient de « *due diligence* », a permis d'analyser le projet et d'identifier les freins à son développement. « Il faut partager le pain et le sel pour déterminer ce que l'on a envie de construire ensemble », confirme Maurice

Chaque année, L'lot héberge et accompagne vers l'insertion 1200 ex-détenus.



EMMANUEL SIMIAND / NOUVEL ENSEMBLE OUVERT / SDP

U

le digi-
ret, qui
Paribas

ega l'a
utot a
ur sin-
Pouce,
colaire,
pot du
s mois,
« due
projet
velop-
t le sel
vie de
aurice

EMMANUEL SIMIAND / NOUVEL ENSEMBLE OUVERT / SDP

sens



Coup de pouce
lutte contre
l'échec scolaire.

ROMAIN ETIENNE / ITEM / SDP

« Nous n'avons pas peur de la culture du résultat, même si notre vocation reste sociale »

Jean-François Bellissen, vice-président et administrateur de L'Ilot.

Tchénio, fondateur d'AlphaOmega et ancien patron du fonds Apax Partners. Autre spécificité: le *venture philanthropist* ne finance pas un programme spécifique, mais le structure dans son ensemble. « Une partie du don a été utilisée pour recruter un professionnel de la levée de fonds. C'était essentiel pour pallier la baisse des subventions publiques », raconte Philippe Boutot. Le partenariat s'étale sur plusieurs années. Une démarche encore rare de la part des philanthropes traditionnels, qui saupoudrent souvent leur budget sur une myriade d'associations repérées par des appels à projets. En contrepartie, les structures doivent démontrer qu'elles atteignent des résultats fixés. « La fondation Demeter nous a demandé de bâtir des statistiques pour savoir combien de nos stagiaires sortaient des chantiers d'insertion avec un emploi ou une formation complémentaire », précise Jean-François Bellissen. Pour le vice-président de L'Ilot,

spécialisé dans l'aide aux personnes sortant de prison, la requête était nouvelle. Les sommes versées, très variables, ne constituent toutefois pas le nerf de la guerre: l'accompagnement a, en réalité, plus de valeur. « Le dirigeant d'association est souvent très seul, en particulier lorsqu'il cherche à amener sa structure vers un modèle conciliant social et économique », explique Pascal Vinarnic, qui consacre à Demeter un jour et demi de sa semaine. Un soutien complété par des interventions pro bono de consultants et d'avocats sortis de son carnet d'adresses.

Accélérer les changements

Un financier qui s'immisce dans la vie d'une association, cela peut faire grincer les dents. « Un tel partenariat a soulevé des interrogations légitimes de la part de certains administrateurs, relate Philippe Boutot. N'allait-il pas être trop intrusif? » Rencontres et, surtout, travail en commun ont eu raison des réticences.

« Social impact bonds », des bons généreux

Les contrats à impact social constituent un partenariat entre un porteur de projet, un investisseur privé et l'Etat. Ce dernier rembourse voire rémunère l'investisseur qui a pris le risque de financer un projet socialement innovant si les objectifs sont atteints et ont permis de réaliser des économies. Un appel à projets est

« Nous n'avons aucun pouvoir politique, juste un pouvoir de conviction », assure Maurice Tchénio. Au final, c'est son nom que l'association a changé, délaissant l'Apfée pour Coup de Pouce. « Ce type de collaboration a la vertu d'accélérer les changements nécessaires », insiste Philippe Boutot. D'autant que des garde-fous existent au travers des statuts et des conseils d'administration. « Nous n'avons pas peur de la culture du résultat. Mais la vocation de L'Ilot reste sociale. Par exemple, nous prenons garde à ne pas sélectionner les stagiaires à l'entrée », illustre Jean-François Bellissen.

Les outils, eux aussi, s'hybrident. Le don se transforme parfois en aide remboursable en cas de succès ou en prêt à taux zéro. « Plus l'intérêt financier est présent – récupération du capital, versement d'une rémunération –, plus on s'achemine vers ce que l'on appelle l'«*impact investing*» », explique Nathalie Sauvanet. Une forme d'investissement solidaire qui intéresse les associations et modifie leur discours. « Certaines fondations nous disent qu'à 20 000 euros par an par bénéficiaire, nous coûtions cher, relève Jean-François Bellissen. Je leur réponds qu'au contraire, nous faisons économiser 40 000 euros à la société. » Ce raisonnement est au cœur du principe des contrats à impact social, outil financier dont la France est en train de se doter (*lire encadré p. 25*). Pascal Vinarnic, lui, préfère l'idée de « paiement au succès »: « Il ne doit pas s'agir seulement d'une nouvelle classe d'actifs rémunérateurs, mais de permettre de tester de nouveaux schémas. » Et de rester philanthrope. **E**

en cours en France jusqu'en janvier 2017. L'objectif: prouver que cette collaboration tripartite peut fonctionner, sans léser l'action sociale. Les *venture philanthropists* se sont d'ores et déjà positionnés pour investir dans ce nouvel outil. Plus d'infos sur economie.gouv.fr/contrat-impact-social/lappel-a-projets