

# 'AGEFI PHILANTHROPY NETWORK

NOVEMBRE 2022

VERA MICHALSKI, GUIDO FLURI ET BIEN D'AUTRES SE MOBILISENT  
EN FAVEUR DES VICTIMES DE LA GUERRE EN UKRAINE

**DOSSIER UKRAINE** | Pages 13 à 17



ENTRETIEN EXCLUSIF

**DON ET DEYON STEPHENS**

Page 07

**«Le Global Mercy est un  
projet cathédrale, une  
cathédrale sur l'océan»**

**DONS ET FISCALITÉ,  
L'EXPÉRIENCE GENEVOISE**  
Pages 22

**UN CHIRURGIEN PLASTICIEN  
QUI S'ENGAGE EN AFRIQUE**  
Page 18



ASSET MANAGEMENT - WEALTH MANAGEMENT  
FINANCIAL ADVISORY  
FAMILY OFFICE - ART CONSULTING  
REAL ESTATE SERVICES & TRANSACTIONS

**NOTRE PASSION**

DONNER DU SENS  
À VOS PLACEMENTS



INDÉPENDANCE - COMPÉTENCE - CONFIANCE

Depuis 2002, BBGI Group conseille les investisseurs institutionnels et privés dans la gestion, la planification, l'implémentation et le suivi de leurs placements avec des solutions adaptées à la volatilité des marchés financiers et une vision non consensuelle des perspectives boursières. Notre philosophie de gestion est à l'image de notre emblème : l'ours et le taureau, symbole d'un processus d'adaptation constante aux différentes phases boursières et cycles financiers.

**Premier gestionnaire indépendant de patrimoine,  
gérant de fonds de placement et conseiller agréé par la  
FINMA en 2008.**

# AGEFI

## Adresse centrale

Nouvelle Agence Économique et Financière S.A.  
Route de la Chocolatière 21  
Case postale 61  
1026 Echandens-Denges  
Tél. +41 (0)21 331 41 41  
Fax +41 (0)21 331 41 10  
agefi@agefi.com

## Zurich

Postfach 24 - 8032 Zurich  
Tél. +41 (0)44 254 39 20

## Genève

Rue des Bains 35 - 1205 Genève

## Président du conseil d'administration

Raymond Loretan

## CEO et Rédacteur en chef

Frédéric Lelièvre

## Journalistes

Angélique Mounier-Kuhn (coordination),  
Pascal Schmuck, Laure Wagner

## COO

Olivier Bloch

## Service clients lecteurs et annonceurs

Elise Choasson

## Responsable annonceurs

Christian Nicollier

## Graphisme

Damien Planchon

## Photo de Une

Crédit: Mercy Ships

«Soutenu et imprimé écologiquement  
par Hertig Print SA»

## 05

### Sur le vif | L'heure des femmes a sonné

Angélique Mounier-Kuhn

## 06

### Editorial | La philanthropie dans un monde en crise

Raymond Loretan

## 07

### «Nous recevons des dons plus importants qu'auparavant car les besoins ont augmenté»

Don et Deyon Stephens

## 13

### «Je n'aime pas le mot philanthrope»

Vera Michalski

## 15

### L'accueil des réfugiés ukrainiens s'est imposé comme une évidence

Guido Fluri

## 16

### «A ce jour, aucune banque ne veut nous ouvrir de compte»

Dimitri Chichlo

## 17

### Des bourses Hirschmann pour des étudiants ukrainiens en suisse

Barbara Rigassi

## 18

### Agir auprès des plus vulnérables pour rompre la routine d'une vie confortable

Volker Wedler

## 20

### Comment assurer la pérennité des fondations et maximiser leur impact

Keyvan Ghavami

## 21

### Le capital des fondations, levier pour la durabilité

Aline Freiburghaus et Sabrina Grassi

## 22

### Fiscalité des donations: quelle efficacité et quelles perspectives?

Giedre Lideikyte Huber et Marta Pittavino

## 24

### «La philanthropie est un cadeau»

Georg von Schnurbein

## 25

### Plaidoyer pour la philanthropie

## 26

### Vers des entreprises plus altruistes?

Henry Peter et Vincent Pfammatter

## 27

### La philanthropie suisse en chiffre

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **aventron**

**262'000 TONNES DE CO2 ÉVITÉES EN 2021**

GRÂCE AUX CENTRALES RENOUEVABLES AVENTRON

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **MA BONNE ÉTOILE**

**987 TONNES DE CO2 ÉVITÉES**

GRÂCE À LA VENTE DE 20'000'000 GOURDES SQUIZ DE MA BONNE ÉTOILE

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **DAPHNE TECHNOLOGY**

L'INNOVATION PROPOSÉE PAR DAPHNE TECHNOLOGY PERMET DE RÉDUIRE LES ÉMISSIONS ISSUES DU TRANSPORT MARITIME

99% SO <sub>x</sub>	99% PM	85% NO <sub>x</sub>
90% CH <sub>4</sub>	65% N <sub>2</sub> O	60% NH <sub>3</sub>

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **PONZIO SOLAR SA**

**66 TONNES DE CO2 ÉVITÉES EN 3 ANS**

GRÂCE L'ÉCO-QUARTIER CONÇU PAR PONZIO SOLAR

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT FINANCE

Economie réelle

2010



ONE CREATION

ISIN CH0211420010 

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **LE DRIVE tout nu**

**N'UTILISE AUCUN EMBALLAGE JETABLE**

MAIS UNIQUEMENT DES BOCAUX ET SACS EN TISSU

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **trs**

**PLUS DE 1'300 PNEUS**

SONT TRAITÉS CHAQUE JOUR DANS L'USINE DE TRS, POUR ÊTRE TRANSFORMÉS EN POUDRE

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **ECOCASCARA**

**1 TONNE PAR AN DE DÉCHETS DE CASCARA ÉVITÉE**

GRÂCE 100'000 BOUTEILLES D'INFUSION ECOCASCARA

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

IMPACT OF OUR INVESTMENT IN: **WOODOO augmented wood**

LE PRODUIT STACK BEECH DE WOODOO PERMET DE REMPLACER L'ALUMINIUM RECYCLÉ ET ÉMET 140 FOIS MOINS DE CO2

ONE CREATION  WWW.ONECREATION.ORG

## Investissez avec nous dans un avenir de développement durable

*En tant qu'investisseur dans ONE CREATION vous devenez acteur de l'économie réelle*

ONE CREATION   
Impact finance

[www.onecreation.org](http://www.onecreation.org)  
VEVEY | GENÈVE

Certified  
  
Corporation



SUR LE VIF

# L'HEURE DES FEMMES A SONNÉ

Cela fait des années que le monde académique se penche sur la place des femmes en philanthropie et qu'il voit dans la «Gender Philanthropy» un champ d'études émergent au potentiel prometteur. D'aussi loin que l'engagement auprès des plus démunis existe, des femmes aisées ont mis du temps et de l'argent à la disposition des autres. Rien de très nouveau de ce côté-là. Sauf que ces dames de la bonne société, ainsi qu'on les désignait autrefois, agissaient le plus souvent au nom d'un mari ou dans l'ombre de celui-ci. Disons-le simplement, pendant longtemps, la philanthropie a été un domaine réservé, une sorte de club d'élite quasi exclusivement masculin.

Mais les lignes bougent. Le changement n'est plus seulement perceptible sous le microscope des chercheurs, il gagne aussi l'imaginaire collectif. De même que les femmes ont fini par frayer leur chemin vers les conseils d'administration et les directions des sociétés, leur contribution à l'élan philanthropique est chaque année plus visible, mieux reconnue. Plusieurs articles de ce hors-série en témoignent.

Le phénomène relève, d'abord, d'une réalité statistique: la richesse des femmes – et donc leur capacité financière à agir – progresse plus rapidement que celle des hommes. Selon le BCG, d'ici à 2023, elles détiendront 34% de la fortune mondiale, soit 93.000 milliards de dollars. Au-delà de l'effet volume, la féminisation du secteur est loin d'être anodine. L'observation, menée notamment par le Women's Philanthropy Institute de l'Indiana University, montre que les femmes sont généralement plus enclines à donner, et à donner plus que les hommes, et motivées par l'empathie plus que par leur intérêt propre. Elles ont tendance à répartir leurs dons entre plusieurs causes, et œuvrent, en particulier, en faveur des jeunes filles, des femmes et de l'égalité des sexes, des domaines historiquement négligés.

L'auteure MacKenzie Scott, cofondatrice de Amazon, est l'incarnation la plus visible de cette évolution. L'ex-épouse de Jeff Bezos ne mérite pas d'être citée en exemple parce qu'elle est celle qui distribue le plus et le plus vite, même si les chiffres donnent le vertige: 12,8 milliards de dollars de dons à plus d'un milliard d'organisations en à peine plus de deux ans, selon Forbes.

Non, si l'approche de MacKenzie Scott bouscule les règles de la philanthropie, c'est parce qu'elle sélectionne avec soin des organisations modestes enracinées dans les communautés, actives dans des secteurs sous-financés, tels que la justice sociale, raciale, l'égalité des femmes, les droits LGBT ou la petite enfance. Autre singularité, elle alloue des fonds sans leur attacher de conditions, ni demander des comptes à ses bénéficiaires. En d'autres termes, elle fait confiance aux acteurs du terrain pour définir eux-mêmes les actions qui auront le plus d'impact.

Enfin, MacKenzie Scott ne cherche pas à tirer de ses engagements le moindre bénéfice d'image: pas de préannonces grandiloquentes, aucune interview. Elle n'a même jamais créé de fondation. C'est à se demander si elle ne récuserait l'appellation de philanthrope, comme Vera Michalski, qui juge le mot prétentieux, n'hésite pas à le faire dans nos pages. «Quand on a les moyens de faire quelque chose pour le bien commun, c'est bien de pouvoir le faire», affirme l'éditrice suisse. Tout simplement. ■

---

Angélique Mounier-Kuhn

## ÉDITORIAL

# LA PHILANTHROPIE DANS UN MONDE EN CRISE

**L**e monde commençait à peine à se relever du fléau du coronavirus, qu'il replongeait dans l'une des crises géopolitiques les plus graves depuis la Seconde guerre mondiale avec l'offensive russe en Ukraine. Plusieurs régions d'Afrique sont en proie à l'insécurité alimentaire, la répression s'abat sur les Iraniennes et les Iraniens, et, sous nos latitudes, courants populistes et idées xénophobes corrompent le débat démocratique. A l'échelle de la planète, enfin, les efforts entrepris restent insuffisants pour contenir le réchauffement climatique et enrayer le déclin de la biodiversité.

Les crises ne se succèdent plus, elles s'enchevêtrent, confrontant l'humanité à une somme sans précédent de défis. En révélant chacune des inégalités toujours plus larges et des désarrois toujours plus profonds, elles questionnent nos priorités. L'urgence est partout, et les besoins sont colossaux. Aider, oui, mais par où commencer?

A travers l'engagement de plusieurs fondations suisses - Michalski, Hirschmann ou Fluri - ce numéro spécial revient sur l'élan de solidarité qui a vu le jour dans notre pays pour accueillir des réfugiés ukrainiens jetés par la guerre hors de leur pays. Parce qu'elle entre en tension avec les propres fragilités de notre société, cette générosité commande la responsabilité: pouvoirs publics, secteur caritatif, particuliers, c'est à nous tous de rendre possible l'intégration des nouveaux venus à travers le travail et les contacts sociaux, seule voie à suivre pour nous prémunir contre les phénomènes de lassitude, d'instrumentalisation ou de rejet.

Dans un contexte mondial générateur de tant de vulnérabilités, et alors que les finances publiques sont partout sous pression, la philanthropie est devenue une force d'appoint incontournable à l'aide d'Etat. Ses atouts sont sa rapidité d'action, la pertinence de ses interventions, son habileté à ouvrir des portes et à nouer des contacts. En un mot, son efficacité: quoi de plus concret qu'un enfant né aveugle recouvrant la vue grâce à l'intervention d'un médecin bénévole sur un navire-hôpital de Mercy Ships?

La philanthropie se singularise aussi par sa capacité à considérer que rien de ce qui peut améliorer la qualité de vie d'une personne vulnérable n'est superflu, et qu'aucune cause n'est perdue d'avance. «Certains penseront que notre objectif est aussi ambitieux que de vouloir attraper les étoiles dans le ciel», dit ainsi Volker Wedler, chirurgien plasticien au sein du groupe Swiss Medical Network, dont rien n'entame la détermination à installer des centres spécialisés dans la prise en charge des femmes atteintes de cancers du sein au Mali et Burkina Faso.

La philanthropie dans un monde en crise, c'est cela: de l'audace, du désintéressement, de l'huile dans les rouages avec un surplus d'humanité. Une chance pour nos sociétés. ■

---

**Raymond Loretan**

Président de Genolier Foundation



# «NOUS RECEVONS DES DONS PLUS IMPORTANTS QU'AUPARAVANT CAR LES BESOINS ONT AUGMENTÉ»

**F**ondée à Lausanne en 1978, l'organisation Mercy Ships a inauguré cette année son nouveau navire, le Global Mercy, le plus grand hôpital civil flottant au monde. L'occasion d'échanger avec Don et Deyon Stephens sur le fonctionnement unique de l'entité qu'ils ont créée et sur les fondements de leur engagement qui a permis de changer le cours de centaines de milliers de vies.

**Le Global Mercy, le nouveau navire-hôpital de Mercy Ships entré en service à Dakar en mai dernier, est le plus grand au monde: 174m de long, six salles d'opérations, une capacité d'accueil de 600 bénévoles... C'est aussi un projet de long terme qui a été lancé en 2015 et a dû survivre à la pandémie. Avez-vous craint, à un moment ou un autre, qu'il déraile?**

**Don:** Tout nouveau projet comporte des risques, mais dans ce cas, l'enjeu était considérable. Aucun navire d'une telle taille, destiné à servir d'hôpital dès l'origine, n'avait jamais été construit dans un autre contexte que militaire. Il s'agissait donc d'un projet unique et sans précédent. La construction a eu lieu en Chine et nous sommes aussi très reconnaissants du partenariat que nous avons établi avec la compagnie maritime suédoise Stena, dont l'expertise est légendaire. Le Global Mercy est un modèle de ferry de cette compagnie que nous avons adapté.

La pandémie a effectivement introduit un facteur de risque supplémentaire dans le processus qui nous a parfois rendus nerveux. Mais quand le navire a été livré, il a

obtenu la meilleure certification auprès du Lloyd's Register avec un rating «+100A1» (ndlr: un standard de qualité reconnu internationalement). Et nous avons mené le projet à bien sans le moindre endettement.

**Deyon:** En comparaison, le premier navire-hôpital que nous avons acheté et équipé en 1978, l'Anastasis, a représenté un risque bien plus important. Nous n'avions aucune expertise à l'époque, ni la moindre expérience avec des patients à faire valoir. Nous n'avions qu'une grande idée, une vision. Mais comment allions nous convaincre alors que Don n'est ni médecin, ni marin? Ce sont précisément les premières questions que posaient nos interlocuteurs: «Etes vous un docteur?» Don n'avait aucune réponse à ces questions !

**Mais alors comment avez-vous persuadé une banque suisse de vous accompagner à vos débuts, il y a plus de quarante ans?**

**Don:** C'est UBS qui nous a accordé notre premier prêt. Quant à savoir comment ils se sont laissés convaincre, demandez-leur! Je n'en ai pas la moindre idée. La confiance est sûrement entrée en ligne de compte car, l'essentiel, pour une banque, est toujours d'évaluer si le client en est digne de confiance. UBS a estimé que Mercy Ships méritait cette confiance, même si nous n'avions aucun antécédent.

Les banquiers sont aussi toujours très prudents et ils ont probablement été rassurés en constatant que nous avions été capables d'acquiescer notre premier navire pour un million de dollars, alors que des

entrepreneurs Grecs en avaient offert deux fois et demi cette somme (ndlr: les détails de cette transaction sont racontés dans le livre «Ships of Mercy», de Don Stephens, éditions Thomas Nelson, 2001).

Nous avons donc obtenu un prêt d'un peu moins d'un million de dollars, libellé en francs suisses. Par chance, le dollar s'est beaucoup apprécié à l'époque ce qui a facilité le remboursement. Vingt ans plus tard, nous avons découvert que nous avions aussi bénéficié des recommandations d'une famille suisse très respectée, les André (ndlr: un des fleurons de l'économie vaudoise à l'époque), qui avaient décidé, en toute discrétion, qu'il fallait donner sa chance à Mercy Ships. Cette discrétion est typique des donateurs suisses.

**Pour en revenir au Global Mercy, sa construction a représenté un investissement de 126,5 millions de dollars. Comment vous y êtes-vous pris pour rassembler une somme aussi importante?**

**Don:** Avant toute chose, cela a été le fruit d'un travail de relations. Les donateurs fortunés sont en quête de relations de confiance. Nos principaux donateurs, comme la Oak Foundation basée à Genève, ont cru en nous. Cette fondation a fait preuve de beaucoup de sagesse en nous accordant une subvention de contrepartie (matching grant) d'un montant de 10 millions de dollars, c'est-à-dire que les fonds n'ont été libérés que sous condition de dons équivalents en provenance d'autres sources.

D'autres donateurs qui nous ont soutenus sont en relations avec Mercy Ships depuis que nos navires-hôpitaux interviennent en Afrique, c'est-à-dire depuis des décennies. Des relations de ce type ne se forgent pas en une nuit. Elles nécessitent du temps, de l'énergie, de la confiance, de la responsabilité et du reporting.

Au total, la générosité des donateurs, leur intérêt pour l'Afrique, pour les soins médicaux et leur préoccupation pour les pauvres, de même que leur confiance en nous et en notre action, nous ont permis de couvrir l'intégralité des 126,5 millions de dollars.

**Vous n'avez donc pas eu à faire appel aux banques pour le Global Mercy?**

**Don:** Nous, nous n'en avons pas eu besoin. C'est comme cela que les grandes cathédrales d'Europe ont été édifiées: sur la confiance, avec le concours de ceux qui avaient foi dans le projet. A nos yeux, le Global Mercy est un projet cathédrale: une cathédrale sur l'océan. Quand on pense à la taille du navire, à la qualité de sa construction, à la quantité d'interventions médicales qu'il nous permettra de réaliser, et, plus important encore, au nombre de patients africains que nous allons être en mesure de soigner aussi longtemps que le navire sera opérationnel, c'est extraordinaire. Et cela contribue de manière importante à motiver les donateurs.

Notre premier navire, que nous avons donc acheté en 1978, avait été mis à l'eau en 1953. Avec l'entretien et les mises à niveaux nécessaires, nous espérons que le Global Mercy restera, lui aussi, en service pendant une cinquantaine d'années.

**Avez-vous envisagé de demander du soutien à des gouvernements?**

**Don:** Nous frappons toujours à toutes les portes possibles. Mais si nous recevions des financements de la part de certaines des grandes nations occidentales, nous pensons que nous courrions le risque d'être assimilés aux pays en question. Je suis Américain. Mercy Ships a été fondée en Suisse et nous sommes une organisation internationale. Si nous dépendions, par exemple, de financements du gouvernement des Etats-Unis, nous serions probablement perçus comme un projet américain. Or ce n'est pas notre but, et cela ne sert pas nos objectifs. Nous voulons être perçus comme un projet international. C'est pour cela que nous avons fait le choix de ne pas solliciter des Etats.

**«C'est UBS qui nous a accordé  
notre premier prêt.  
Quant à savoir comment ils se sont  
laissés convaincre, demandez-leur!  
Je n'en ai pas la moindre idée»**

Par ailleurs, le recours aux financements publics implique la plupart du temps un lourd travail administratif, ce qui ne correspond pas à notre manière de fonctionner. Il nous faudrait créer plusieurs postes permanents, juste pour pourvoir satisfaire ces exigences de reporting, alors que nous sommes très soucieux de nos coûts de fonctionnement. C'est une raison de plus de ne pas faire appel aux financements publics.

J'ajoute que le pavillon maltais sous lequel naviguent nos navires, qui représente la croix de Saint Jean, est reconnu à travers le monde comme un pavillon à connotation médicale. La croix de Saint Jean était l'emblème des Hospitaliers qui soignaient les croisés et les pèlerins blessés. C'est un pavillon qui est porteur d'une certaine neutralité, à l'image du drapeau suisse.

**Quel type d'impact vos donateurs cherchent-ils à avoir en donnant à Mercy Ships?**

**Don:** Toutes les fondations ou donateurs individuels tiennent avant tout à ce que l'argent qu'ils nous confient bénéficie effectivement à ceux auxquels il est destiné. L'un des grands avantages de Mercy Ships est que l'on peut observer le changement dans les vies de patients. C'est à la fois très concret et très émouvant de voir un enfant né aveugle recouvrer la vue ou un enfant avec une fente labiale ou palatine (bec de lièvre) bénéficier d'une reconstruction: c'est important pour les familles concernées, pour les gouvernements qui nous accueillent et pour les donateurs, qui peuvent ainsi voir comment leur argent aide les gens.





Il est aussi intéressant de souligner que le «business model» de Mercy Ships est unique en son genre. Il s'inspire de l'exemple historique des missions. Peu importe qu'ils aient été catholiques ou protestants, les missionnaires devaient récolter des fonds pour accomplir leurs projets: construire un hôpital, une université, distribuer des bibles...

Chaque bénévole engagé sur un navire de Mercy Ships doit ainsi partiellement financer son gîte et son couvert. A lui de trouver les fonds nécessaires à son engagement, y compris ceux qui lui permettront d'acheter son billet d'avion. Dans les faits, la plupart des bénévoles constituent des groupes de soutien autour d'eux, ce qui élargit d'autant la base des gens qui soutiennent Mercy Ships. Il y a un effet multiplicateur.

Sur des navires tels que le Global Mercy, nous avons besoin de boulangers, de bouchers, d'employés de bureau, de femmes de ménage, c'est-à-dire d'un très large éventail de profils en plus du personnel médical. Le fait qu'autant de personnes soient prêtes à assumer les frais liés à leur mission sur nos navires est un facteur qui a beaucoup de valeur ajoutée dans la prise de décision des donateurs.

**Deyon:** Un autre avantage du modèle de Mercy Ships est qu'une très large proportion des dons est directement allouée aux bénéficiaires. Les coûts administratifs et les coûts de fonctionnement sont réduits au strict minimum. En outre, aux yeux des officiels en Afrique, le fait que les volontaires ne soient pas grassement payés pour remplir leur mission a une grande importance. Ils sont là uniquement parce qu'ils veulent servir.

**Sans cela, pensez-vous que les ports africains n'accueilleraient pas aussi facilement les navires de Mercy Ships?**

**Don:** Certainement. Quand les autorités comprennent notre «business model», elles disent qu'elles ont envie de participer à l'expérience et les préjugés liés à l'image que les blancs ont laissés en Afrique au cours de l'histoire se dissipent rapidement. Mercy Ships considère les Africains comme des partenaires, nous sommes sur un pied d'égalité avec eux.

**Deyon:** Au fil des années, l'accueil des navires de Mercy Ships par les chefs d'Etats et les officiels africains a donné lieu à une couverture médiatique de plus en plus intense. Cela s'explique parce que nous répondons à des besoins considérables en matière de santé, et que nous le faisons en toute transparence.

**L'inauguration du Global Mercy à Dakar, le 30 mai dernier, a coïncidé avec la «Déclaration de Dakar», un engagement de plusieurs chefs d'État et de représentants de Ministères de la santé africains à améliorer les soins chirurgicaux sur le continent d'ici 2030. Pensez-vous que cette déclaration entraînera vraiment un changement pour les citoyens africains?**

**Don:** Nous soutenons pleinement la Déclaration de Dakar, qui est une initiative africaine pour les Africains. Mercy Ships n'a été qu'un catalyseur pour réunir ses signataires. Toute la difficulté va être de faire en sorte que ce concept soit mis en œuvre et que les progrès soient évalués. Cela ne pourra se faire sans une augmentation du budget de la santé dans les pays concernés. Au cours du séminaire qui a abouti à la déclaration, les résultats d'une enquête menée auprès de 712 hôpitaux en Afrique ont été présentés. Ils indiquaient que la moitié n'étaient pas reliés à l'eau potable courante, et la moitié ne disposaient pas d'un approvisionnement électrique fiable.

En extrapolant à partir de ces données, on comprend pourquoi nos navires-hôpitaux ont une telle importance. Certains pays africains forment bien leurs médecins. Mais beaucoup manquent de pratique. Mercy Ships donne à plusieurs catégories de professionnels, des infirmières, biologistes, techniciens de laboratoire, ingénieurs bio-médicaux, la possibilité d'acquérir de l'expérience.

### **D'où est venue l'impulsion originelle pour lancer Mercy Ships?**

**Don:** C'est une question très importante pour nous. En 1979, j'ai été invité à passer quelques temps à Calcutta. Un ami m'a permis de faire connaissance avec Mère Teresa. Cette rencontre a eu un impact considérable sur moi. Au cours de notre entrevue, j'ai dû répondre à trois questions. Pourquoi êtes-vous né? C'est une question fondamentale pour chacun d'entre nous. Pourquoi Dieu nous a-t-il mis sur terre? Quel est notre but? J'avais le projet du navire-hôpital en Afrique en tête, et c'est ce que j'ai répondu. Mère Teresa m'a fait le cadeau de ne pas rire de mon rêve. Il est si facile d'anéantir le rêve de quelqu'un en s'en moquant.

La conversation s'est poursuivie avec cette question: Où avez-vous mal? Dans cette approche théologique, qui n'est ni catholique, ni protestante, mais universelle, Dieu utilise la douleur pour nous préparer à avoir un but. Deyon et moi sommes les parents de quatre enfants, trois garçons et une fille. L'un de nos fils, John Paul, aura bientôt 45 ans. C'est un enfant handicapé. Il vit toujours à la maison avec nous. Deyon, en particulier, s'en occupe de manière admirable.

C'est de lui que j'ai parlé à Mère Teresa. Il n'avait qu'un an à l'époque. La troisième question a été: Que faites-vous pour y remédier? (à votre douleur). C'est elle qui m'a aidé à comprendre que, dans sa perspective, ce fils qui nous aimons profondément a été utilisé par Dieu pour nous préparer à l'objectif du navire-hôpital.

**Deyon:** Notre fils nous a ouvert les yeux sur toute une partie de la société dont nous ignorions quasiment l'existence. Même au sein de notre famille, quand nous nous réunissons autour d'un repas, quelqu'un doit nourrir John Paul. Quand il traverse la rue, quelqu'un doit lui tenir la main. Il n'a appris à marcher qu'à 8 ans, et il a toujours besoin d'être aidé. Il ne parle pas. Pour avoir grandi avec lui, nos enfants sont très conscients de la nécessité d'aider les autres. La place qu'il occupe dans notre famille nous a permis, en extrapolant, de comprendre ce que devait être notre responsa-

bilité à l'échelle de la famille de Dieu, c'est-à-dire d'aider les gens dépourvus de solutions à sortir du désarroi.

**Don:** Au Sénégal, lors de la rencontre avec le président Macky Sall et d'autres chefs d'État, à proximité du Global Mercy, on m'a demandé de prendre la parole. J'ai mentionné John Paul et l'impact que ma rencontre avec Mère Teresa avait eu sur ma vie. Après mon intervention, Macky Sall a réagi: «Vous avez ouvert un nouvel espace de dialogue en Afrique, a-t-il dit. Nous sommes tous conscients, y compris au sein de nos familles, que certaines personnes ont des besoins particuliers. Mais nous les cachons. Nous rattachons leur condition à l'occultisme, au mauvais œil ou à la malédiction. Vous avez parlé de ces personnes ouvertement.» Macky Sall a ajouté: «Je veux aussi dire que dans ma famille, l'un de nos enfants a le syndrome Asperger, et que cela m'a affecté.» A la fin, le président a conclu: «Ceux d'entre-nous qui ont des responsabilités officielles se déplacent constamment sur le continent et à travers le monde. Nous faisons beaucoup de discours. La Déclaration de Dakar doit être différentes des discours habituels. Nous devons agir.» C'est ce que j'ai entendu de plus important ce jour-là.

### **Pourquoi l'organisation a-t-elle vu le jour à Lausanne?**

**Don:** A l'époque où nous avons créé Mercy Ships, nous vivions à Lausanne. Nous étions membres d'une organisation de jeunesse qui a beaucoup grandi depuis: Jeunesse en mission (Youth With A Mission, YWAM). Le premier centre au monde de l'organisation a été ouvert à Lausanne. Voilà pourquoi tout a commencé en Suisse.

**Vous nous avez parlé des raisons qui vous ont encouragées à fonder Mercy Ships, la foi, un but. Mais un projet d'une telle ampleur n'aurait pu prendre forme si vous n'aviez pas, aussi, démontré un réel esprit d'entreprise.**

**Don:** C'est inscrit dans mon ADN. C'est comme cela que je suis câblé. Certaines personnes parlent de moi comme d'un «entrepreneur



en série» parce que j'éprouve beaucoup de satisfaction à démarrer un nouveau projet. Quant à la prise de risques et aux défis, Deyon est bien placée pour en parler. Nous formons l'un et l'autre un merveilleux partenariat: elle m'aide à revenir à la réalité, car j'ai tendance à vivre dans le futur.

**Deyon:** Nous avons grandi dans le Colorado, sans jamais voir la mer. Nos missions à Lausanne, en Allemagne et au Moyen-Orient ont été riches en expériences, elles nous ont ouverts au monde extérieur. Lorsque Don est revenu de Calcutta, il m'a relaté sa rencontre avec Mère Teresa. Dans la voiture qui nous ramenait chez nous il disait: «Je dois avancer, trouver un bateau, apprendre de la navigation, contacter un agent maritime...» Don n'attend pas qu'une bonne idée se réalise. Il prend les choses en main. Il le fait. C'est cela son esprit entrepreneurial.

#### **Vous nous avez dit que le soutien de la famille André avait été décisif à ce moment-là?**

**Don:** Nous avions rencontré Françoise et Henri André, dont la famille est propriétaire de l'armateur vaudois Suisse-Atlantique. Grâce à eux, j'ai eu à ma disposition, à Lausanne, les meilleures sources d'information possibles, pour réaliser les études de faisabilité. L'océan était loin, mais pourtant c'est ici que se trouvait l'expertise.

**En mars dernier, Mercy Ships a annoncé un engagement de 18 millions de dollars de la part de Michael et Susan Dell afin de financer de la prochaine saison d'activité. En décembre 2021, Harry et Linda Fath ont fait un don de 50 millions de dollars. En 2013, Sue et Bill Gross avaient donné 20 millions de dollars. Ces méga-dons philanthropiques indiquent-ils une nouvelle tendance dans la manière dont Mercy Ships est soutenue?**

**Don:** Vous devriez le demander à nos donateurs. J'ai remarqué que ces personnalités qui avaient gagné beaucoup d'argent voulaient qu'il soit utilisé de manière à aider réellement les gens, et qu'il

permette, concrètement, de rendre le monde meilleur. Quand ils voient l'impact de l'action de Mercy Ships sur la vie des personnes que nous soignons, cela renforce leur confiance.

Il y a quelque temps, j'ai rencontré un responsable politique du Nigeria. Nous lui avons posé cette question: «Aurons-nous vraiment besoin de ces navires-hôpitaux dans le futur?» Il avait toutes les statistiques en tête: la proportion de jeunes sur le continent africain, le taux de croissance de la population. Il a répondu: «Non seulement nous aurons besoin de ces navires dans les cinquante prochaines années, mais il nous en faudrait non pas deux mais une dizaine!» L'étendue des besoins nous pousse à trouver les bons partenaires, pour apporter de la meilleure manière possible l'aide la plus large qui soit à l'Afrique.

**Deyon:** Nous recevons des dons plus importants qu'auparavant car les besoins, effectivement, ont augmenté. Mais l'un des axes sur lesquels nous nous sommes concentrés ces dernières années est la mobilisation des dons de taille plus modeste sur une base régulière. Ils viennent de personnes qui ne sont pas forcément riches, mais qui souhaitent, elles-aussi, faire la différence en donnant chaque mois 30 à 40 francs. Ces donateurs individuels constituent la base de la pyramide. Leur nombre a considérablement progressé en Europe et aux Etats-Unis, et le volume de ces dons constitue une base très solide puisqu'ils couvrent les coûts de fonctionnements de Mercy Ships.

**Mercy Ships dispose en Suisse d'un grand avocat, Roland Decorvet, ancien directeur de Nestlé Suisse et de Nestlé Chine, qui vous a rejoint en 2014 et préside aujourd'hui Mercy Ships Suisse. Est-il difficile de trouver des volontaires prêts à s'engager plusieurs semaines ou mois, pour permettre à l'organisation de fonctionner?**

**Don:** C'est toujours un défi, et nous ne baissons jamais la garde le terrain de la communication et du recrutement. Roland est devenu le directeur du navire-hôpital Africa Mercy, à Madagascar, après avoir





quitté Nestlé Chine. Une telle situation ne s'était jamais présentée auparavant, mais cela nous a immensément aidé qu'il mette son expertise du monde l'entreprise au service de Mercy Ships.

Les volontaires de Mercy Ships sont originaires d'une centaine de pays différents et on trouve, sur chacun de nos bateaux, 40 à 50 nationalités à la fois. L'anglais est la langue commune, mais la variété des origines des volontaires est une dimension très importante. Nos navires sont comme les Nations Unies en miniature: tous les bénévoles sont là pour mettre leurs compétences et leurs connaissances en commun afin de servir le même objectif.

#### **A quoi ressemblera votre organisation dans vingt ans?**

**Don:** J'ai aujourd'hui 76 ans. Dans cinq ans, j'aimerais que la construction d'un navire frère du Global Mercy soit déjà bien engagée, et que les frais liés à ce chantier soient exempts de dette. Tel est mon espoir. Dans dix ans, je voudrais que nous ayons réfléchi à la question de l'officiel Nigérian dont j'ai parlé: devons-nous avoir cinq navires-hôpitaux en service en Afrique, à quoi ressembleront-ils, où les déploierons-nous, où trouverons-nous l'équipage?

Dans vingt ans, toutes ces questions auront trouvé leur réponse. Mercy Ships aura constitué une flotte dédiée, pas forcément très grande mais importante, de navires-hôpitaux servant l'Afrique.

#### **Avez-vous déjà préparé votre succession?**

**Don:** J'espère pouvoir encore travailler une dizaine d'années pour Mercy Ships. Mais j'ai cessé d'en être le directeur exécutif. L'organisation de la succession est une affaire très importante dans toutes les entreprises, qu'elles soient en mains privées ou publiques. Les décisions doivent être prises au moins dix ans en amont de la succession effective.

Nous avons aujourd'hui trouvé les bonnes personnes. Les deux derniers CEO ont chacun rempli leurs fonctions pendant cinq ans. Cela prouve que le contexte de la succession à la tête de Mercy Ships est parfaitement sain.

*Propos recueillis par Frédéric Lelièvre et Angélique Mounier-Kuhn*

### **DON ET DEYON STEPHENS**

- 1945** Naissance de Don au Colorado.
- 1972-1984** Don est le directeur de l'organisation Jeunesse en mission pour l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient. Sa famille s'installe à Lausanne.
- 1978** Don and Deyon créent Mercy Ships. Avec un prêt d'UBS, ils rachètent pour un peu moins d'un million de dollars le Victoria, un vieux bateau italien de croisière rouillé.
- 1979** Don rencontre Mère Teresa.
- 1983** Après de lourds travaux de réfection, rebaptisé Anastasis, le premier navire-hôpital civil entre en activité. Il reste en service jusqu'en 2007. La famille Stephens vivra dix années à son bord avant de s'installer dans le Texas, où le centre opérationnel de Mercy Ships est basé.
- 1994** Lancement du Caribbean Mercy qui sert l'Amérique centrale et les Caraïbes jusqu'en 2006.
- 2007** Mise en service du Africa Mercy, qui possède cinq salles d'opérations et 82 lits.
- 2019** Le cap des 100.000 opérations chirurgicales réalisées à bord des navires-hôpitaux de Mercy Ships est franchi.
- 2021** Inauguration du Global Mercy, six salles d'opération, 102 lits pour soins aigus, 7 lits de soins intensifs et 90 lits de convalescence.

**«Par héritage familial,  
j'ai tissé des liens très  
forts avec l'Ukraine  
et la Russie»**

Vera Michalski



## «JE N'AIME PAS LE MOT PHILANTHROPE»

DOSSIER SPECIAL

**L'éditrice suisse, directrice du groupe Libella et présidente de la Fondation Jan Michalski, est à l'origine de plusieurs initiatives de soutien et de solidarité envers les victimes de la guerre en Ukraine.**

**F**éru de littérature depuis l'enfance, Vera Michalski a consacré sa vie. L'héritière de la famille Hoffmann-La Roche par son père est aujourd'hui à la tête de la holding Libella qui regroupe une dizaine de maisons d'édition entre la Suisse, la France et la Pologne. Toutes mettent en avant l'histoire et la culture slave. Un choix qui fait écho à ses origines maternelles: la famille Razumovsky née en Ukraine,

avant d'être russifiée. Une famille sur laquelle elle a aussi édité et publié deux ouvrages tirés des journaux intimes écrits par sa grand-mère, en 1990, et sa mère et ses tantes, en 2004.

«Par cet héritage familial, j'ai tissé des liens très forts avec l'Ukraine et la Russie, donc forcément ce qui est en train de se passer là-bas ne peut pas me laisser indifférente», confesse-t-elle, en évoquant «l'agression d'un Etat souverain».

Et l'éditrice de joindre les actes à la parole: «Depuis l'invasion russe en Ukraine, nous sommes très sollicités par nos collègues ukrainiens qui nous demandent de l'aide pour se procurer du papier, imprimer certains textes ou diffuser des livres d'enfants,



Le siège de la fondation Jan Michalski, à Montricher

donc nous essayons de leur répondre ponctuellement», car l'activité économique se poursuit dans certaines zones du pays malgré le conflit, rappelle Vera Michalski. Cet été, elle a organisé à Varsovie une vente aux enchères avec l'ONG SOS for children of Ukraine. L'événement a permis de récolter environ 140.000 francs pour les enfants ukrainiens. Par ailleurs, la prochaine édition du festival culturel «un week end à l'Est», qu'elle co-organise du 23 au 28 novembre 2022 à Paris, sera consacrée à la ville d'Odesa, en solidarité avec les acteurs culturels et l'ensemble du peuple ukrainiens.

### **Un lieu unique pour accueillir les écrivains du monde entier**

Vera Michalski n'a pas attendu la guerre en Ukraine pour s'engager dans le mécénat. A côté de ses activités d'éditrice, elle lance en 2004 la fondation Jan Michalski, en hommage à son mari polonais décédé en 2002. Par sa situation géographique, en pleine nature au pied du Jura, son architecture impressionnante et les ressources précieuses de sa bibliothèque qui compte plus de 80.000 ouvrages, l'endroit est unique en son genre. C'est avant tout une résidence qui accueille environ 45 écrivains du monde entier chaque année, mais aussi un lieu de rencontre entre les auteurs et le public, ainsi qu'un centre d'exposition. Le projet est financé entièrement par les fonds propres de sa présidente qui entend «garder son indépendance» pour mener à bien la mission de la fondation: «freiner l'érosion de la lecture et remettre l'écriture au goût du jour».

Les résidents rigoureusement sélectionnés en amont bénéficient du remboursement de leurs frais de voyage, du gîte et du repas, ainsi que d'une bourse de 1200 francs (qui sera augmentée à 1600 francs l'année prochaine) pour couvrir un éventuel manque à gagner, lié à une perte d'activité. Quand l'opportunité s'est présentée de louer des appartements supplémentaires dans le village attenant de Montricher, Vera Michalski l'a immédiatement saisie pour pouvoir y loger des auteurs «en situation d'urgence», sans condition préalable, ni durée limitée. Des Ukrainiens, mais aussi des Russes «qui ne se reconnaissent pas dans l'agression de Vladimir Poutine et qui ont choisi de quitter le territoire pour pouvoir s'exprimer librement». Éligibles à aucune aide étatique ou institutionnelle, «ils se sont retrouvés dans une précarité extrême», déplore-t-elle. Au total, les deux appartements loués par la fondation lui ont permis d'accueillir six réfugiés depuis le début du conflit en Ukraine. A l'avenir, la présidente espère pouvoir également accueillir des auteurs d'autres pays en guerre, comme l'Afghanistan par exemple.

Vera Michalski est actuellement en discussion avec les autorités des villes de Genève et de Lausanne pour mettre en place un système d'aide plus large aux auteurs en difficulté, via le réseau international Icorn qui offre un refuge aux écrivains, journalistes et artistes menacés de persécution. Un nouveau projet philanthropique? «Quand on a les moyens de faire quelque chose, c'est bien de pouvoir le faire. Personnellement, je n'aime pas le mot philanthrope: je trouve que c'est une expression trop ronflante et prétentieuse. Je préfère faire des choses pour le bien commun sans être classée dans une telle catégorie», assure-t-elle. ■

*Laure Wagner*

# L'ACCUEIL DES RÉFUGIÉS UKRAINIENS S'EST IMPOSÉ COMME UNE ÉVIDENCE

**L'entrepreneur et philanthrope s'est impliqué très vite après le début du conflit en Ukraine. Il s'est mobilisé avec sa fondation pour aider les réfugiés en Suisse puis les habitants sur place.**

**I**l fait partie des hommes d'affaires les plus connus outre-Sarine. Guido Fluri compte parmi les 300 Suisses les plus riches après avoir cédé en 2020 la majeure partie de son portefeuille immobilier à Swiss Life pour 360 millions de francs. Né à Olten, ce père de trois enfants est aussi et surtout respecté pour ses activités philanthropiques grâce à sa fondation éponyme. Fondée en 2010, cette dernière s'est mobilisée en réaction à l'éclatement du conflit en Ukraine en hébergeant en Suisse des centaines de réfugiés qui fuyaient l'invasion russe.

«Nous avons accueilli des Ukrainiennes avec des enfants. Nous les avons intégrés avec la fondation, et notamment avec des collaborateurs pédagogiques et des psychologues», explique-t-il au siège de sa fondation à Cham (ZG). En effet, les Ukrainiens ont cherché à mettre à l'abri leur famille tandis qu'eux sont restés car ceux âgés entre 18 et 60 ans n'avaient pas l'autorisation de quitter le pays.

Cette population de réfugiés avait donc des besoins spécifiques. «Nous avons procuré un accompagnement très étroit, avec des enfants placés en foyer. Des femmes enceintes ont accouché ici. Nous avons aussi reçu des personnes très âgées, des familles parfois avec cinq ou six enfants», se rappelle Guido Fluri. Pour lui, il ne s'agit pas d'une immigration déguisée, ainsi que l'ont craint certains. «Tous sans exception ont clairement signalé qu'ils souhaitaient rentrer chez eux et une partie, je dirais même un tiers, l'a déjà fait.»

## **Etre présent sur place**

Même si le gros de la vague de réfugiés est passé, Guido Fluri ne se détourne pas du drame ukrainien pour autant à l'approche des jours froids. Cette fois, il cherche à être actif sur le terrain: «Nous planifions maintenant un projet pour l'hiver. Il s'agit de diriger des biens médicaux et des systèmes de production de chaleur au plus près du front, là où la situation est la plus grave.»

Le Soleurois de 56 ans se refuse toutefois à communiquer les montants déboursés à cette occasion, non pas par discrétion mais en raison de la fluctuation de la situation. «Un tiers de la structure actuelle des bénéficiaires de la holding est affecté chaque année à ces projets, ce qui représente tout de même des sommes considérables pour une fondation privée comme la nôtre», assure-t-il. L'entrepreneur estime que sa fondation «alloue en moyenne un financement en millions de francs à un chiffre, selon les projets que nous réalisons chaque année».

Le drame en Ukraine n'a pas détourné Guido Fluri des missions de sa fondation. Son action repose sur trois piliers: la lutte contre les tumeurs cérébrales, la prévention de la violence envers les enfants et l'amélioration de l'intégration des personnes atteintes de schizophrénie. Autant de sujets qui ont marqué son chemin de vie. «J'ai moi-même été malade d'une tumeur au cerveau en 2005. Dans le cas de la schizophrénie, ma mère a été touchée peu après ma naissance», explique le philanthrope qui a connu plusieurs foyers d'accueil dans son enfance. «Ces thèmes sont importants pour moi, aussi avons-nous le projet Vivre avec la schizophrénie. Beaucoup de malades sont dans des cliniques, et quand ils sortent, ils tombent en quelque sorte dans un trou: ils ont besoin d'accompagnement, ils ont besoin de structure.» ■

*Pascal Schmuck*



**«Le métier de démineur est un métier d'avenir en Ukraine, malheureusement»**

Dimitri Chichlo



# «À CE JOUR, AUCUNE BANQUE NE VEUT NOUS OUVRIR DE COMPTE»

DOSSIER SPECIAL

**Avec son épouse ukrainienne, le Franco-suisse a lancé Demine Foundation à Genève cet été. L'association, qui ambitionne de devenir une fondation, veut financer les actions de déminage humanitaires en Ukraine, afin de participer à la reconstruction du pays sur le long terme.**

**D**epuis l'invasion russe du 24 février, l'Ukraine est le pays le plus contaminé au monde par des munitions non explosées ou des restes d'explosifs après la Seconde Guerre mondiale. Ce sont les autorités gouvernementales qui l'affirment, les services déminage de la Sécurité Civile évoquant une surface allant de 150.000 à 300.000 km<sup>2</sup> (sur une superficie totale de 600.000 km<sup>2</sup>).

Un quart des terrains agricoles est actuellement inutilisable. Or l'agriculture génère entre 20 et 22% du PIB et plus de 40% des exportations, selon les chiffres rendus publics par la FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture). Mais les paysans ukrainiens continuent de travailler, au péril de leur vie.

«L'objectif de Demine.foundation (<https://demine.foundation>), c'est de supprimer le danger que courent les populations civiles et les agriculteurs», explique son fondateur Dimitri Chichlo. L'association qu'il a créée en juillet veut récolter des fonds pour participer au déminage humanitaire du pays, en premier lieu à travers l'acquisition et l'envoi de matériel spécialisé et des campagnes de prévention pour les civils. Dans un second temps, elle souhaite financer la formation de démineurs en Ukraine: un «métier d'avenir, malheureusement», estime-t-il.

## **Le cash comme seule alternatif**

La tâche s'annonce plus difficile que prévue pour Dimitri Chichlo. «Aujourd'hui, nous sommes prêts à recevoir de l'argent et nous avons déjà reçu des promesses de dons importants de la part de partenaires privés et notamment de grandes entreprises», affirme-t-il, «sauf que, à ce jour, aucune banque ne veut nous ouvrir de compte en Suisse pour des questions de réglementation». L'origine des fonds et leur utilisation pour ce type d'activité est en effet très contrôlé. Les institutions bancaires helvétiques ne veulent pas prendre de risques, déplore-t-il. Le

Franco-suisse affirme pourtant avoir «mis en place toutes les bonnes pratiques de gouvernance» et défend son modèle «propre»: l'argent n'est pas envoyé sur place, tout le matériel est acheté en amont (ambulances, détecteurs de métaux...) et ne tombe pas sous les sanctions d'exportations du Secrétariat d'Etat à l'économie (Seco).

Le fondateur de Demine.Foundation, qui occupe également de Genève le poste de vice-président du conseil d'administration de la banque ukrainienne Ukreximbank, ne baisse pas les bras et envisage toutes les alternatives pour mener à bien sa mission. Paradoxalement, le cash est la seule possibilité pour l'instant, mais «cela contredit les exigences de transparence», alors Dimitri Chichlo est en train de discuter avec des banques privées. Car «il y a urgence», alerte-il, en rappelant que son projet a été reconnu comme poursuivant un but d'utilité publique par l'administration fiscale cantonale genevoise et qu'il est «défendu par les grandes instances gouvernementales» en Ukraine. ■

Laure Wagner



# DES BOURSES HIRSCHMANN POUR DES ÉTUDIANTS UKRAINIENS EN SUISSE

DOSSIER SPECIAL

**Créée par Carl Hirschmann, le fondateur de Jet Aviation, la Fondation Hirschmann existe dans sa forme actuelle depuis 2001. L'éducation et la formation professionnelle font partie de ses principaux domaines d'action. Entretien avec Barbara Rigassi, sa présidente.**

**Qu'est-ce qui a motivé la Fondation Hirschmann à soutenir des étudiants ukrainiens?**

Le conseil de fondation s'est réuni en séance en mars dernier, quelques jours seulement après le déclenchement de l'offensive russe. Nous étions tous très préoccupés par la situation et l'idée de s'engager auprès des Ukrainiens s'est rapidement imposée. Nous avons estimé que pour agir vite, plutôt qu'un nouveau projet, notre initiative devait s'intégrer dans les processus existants.

L'éducation et la formation professionnelle constituent le domaine d'intervention privilégié de la Fondation: l'un de nos programmes phare repose sur l'allocation d'une quarantaine de bourses Hirschmann, chaque année, à des étudiants dans les hautes écoles spécialisées. Nous le menons en partenariat avec

swissuniversities, l'organisation faîtière des hautes écoles suisses.

Notre initiative pour les étudiants ukrainiens est une adaptation de ce dispositif: swissuniversities a sélectionné une vingtaine d'étudiants réfugiés qui seront soutenus par la bourse Hirschmann pendant toute la durée de leur Master. Les hautes écoles ont généralement renoncé aux frais de scolarité de ces étudiants, qui bénéficient aussi de l'appui des cantons. Mais cela ne suffit pas à couvrir l'ensemble de leurs coûts et notre bourse intervient comme complément.

**Quels sont vos autres domaines d'action?**

En plus de l'éducation et de la formation, nous sommes engagés dans la recherche. La Fondation vient, par exemple, de financer un projet de recherche de l'EPFZ sur le statut social de la formation professionnelle en Suisse.

Nous avons aussi pour but la promotion d'objectifs sociaux ou de développement et privilégions les projets de longue durée avec des partenaires établis. En Suisse, par exemple, nous soutenons l'association Equilibre qui encourage l'intégration professionnelle de femmes migrantes. A l'étranger, nous aidons Swisscontact à développer des

groupes d'épargne et de crédit dans des villages au Mali et au Burkina Faso.

Nous sommes aussi très attachés à la Master Class que nous avons lancée en 2015 avec le Concours suisse de musique pour la jeunesse afin d'encourager les lauréats à développer leurs talents. Nous avons récemment commencé à lancer ce projet au niveau européen.

**Quel doit être le rôle social d'une fondation?**

En raison des contraintes qui pèsent sur ses ressources financières, l'État a tendance à se retirer de certains domaines. C'est le rôle des fondations de s'y engager. Nous pensons aussi que les fondations doivent coopérer les unes avec les autres pour gagner en efficacité et en impact plutôt que de dupliquer les projets et les rapports. En la matière, il existe encore un vaste potentiel à exploiter en Suisse. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes membres de SwissFoundations, l'association faîtière des fondations donatrices, et que notre bureau est domicilié à la Fondation des fondateurs, un lieu propice à l'échange d'idées, à l'innovation, au partage de projets, en un mot, à la coopération. ■

Angélique Mounier-Kuhn

# AGIR AUPRÈS DES PLUS VULNÉRABLES POUR ROMPRE LA ROUTINE D'UNE VIE CONFORTABLE

Chirurgien plasticien au sein du groupe Swiss Medical Network, Volker Wedler passe chaque année près de deux mois en mission avec ses équipes pour le compte d'Interplast Switzerland, une fondation qu'il a créée pour reconstruire des patients en Afrique.

A vingt-quatre heures de s'envoler pour une nouvelle mission qui le conduira au Burkina Faso puis au Mali, Volker Wedler n'est pas vraiment stressé. Tout juste se demande-t-il si l'aéroport de Ouagadougou sera ouvert alors qu'un putsch militaire, le deuxième en huit mois, vient de renverser la présidence. Quant au risque de séjourner dans des pays en proie à la violence islamiste, à l'instabilité militaire et aux immixtions étrangères, ce chirurgien plasticien qui exerce à la Privatlinik Bethanien du groupe Swiss Medical Network à Zurich et dans son propre établissement à Kreuzlingen, en Thurgovie, a appris à vivre avec.

Cela fait trois décennies que Volker Wedler se rend quatre fois par an, pour une quinzaine de jours et avec plusieurs collaborateurs à chaque fois, au chevet de patients palestiniens, jordaniens, camerounais, maliens ou burkinabè. «Il m'arrive d'avoir de l'appréhension pour les membres de mon équipe dont je me sens responsable. Mais nous allons dans ces pays pour travailler dans les hôpitaux et nous ne nous éloignons jamais des capitales ou des grandes villes», souligne président d'Interplast Switzerland\*, une fondation qu'il a créée au milieu des années 2000.

Basée à Bottighofen, sur les bords du lac de Constance, Interplast est un mouvement de chirurgiens plasticiens, anesthésistes et infirmiers qui interviennent bénévolement dans des régions fragiles pour reconstruire des patients défigurés par un accident, victimes d'une malformation ou ayant subi l'ablation d'une tumeur. Depuis quelques années, l'activité d'Interplast au Mali et au Burkina Faso s'est recentrée sur la reconstruction mammaire de femmes opérées des suites d'un cancer.

Mais cette fois-ci, ce n'est pas pour opérer que le quinquagénaire part en mission. Il a un nouveau projet en tête: doter ces deux pays sahéliens de centres du sein, des lieux conçus pour prodiguer tout l'éventail des soins nécessaires aux malades atteintes d'un cancer, à l'image des établissements interdisciplinaires qui existent en Suisse ou en Allemagne. Sur place, au Burkina Faso et au Mali, Volker Wedler a prévu de réunir toutes les parties prenantes au projet pour évaluer sa faisabilité: des médecins - gynécologues, chirurgiens, oncologues, des représentants du Ministère de la santé et de potentiels donateurs.





«J'ai conscience que notre objectif est très ambitieux. Certains penseront qu'il l'est autant que de vouloir attraper les étoiles dans le ciel», dit-il. Mais il y croit: «Mon rêve est de permettre aux médecins de ces deux pays de se familiariser avec les meilleures techniques, et qu'ils puissent ensuite les transmettre aux générations suivantes. Beaucoup d'entre eux ont étudié en France, ce qui les a dotés d'une solide base de compétences sur laquelle nous pouvons nous appuyer.» D'après lui, deux à trois ans seront nécessaires pour que le projet prenne forme, ce qui nécessitera, notamment, d'accueillir pendant plusieurs mois des docteurs burkinabè ou maliens au sein d'équipes médicales en Suisse, afin qu'ils puissent compléter leur formation. En transférant ces compétences, Interplast espère aussi pouvoir dégager des forces pour répondre aux demandes d'intervention qui lui sont adressées par d'autres pays africains, tels que l'Ouganda ou Madagascar.

Originaire d'Allemagne, Volker Wedler est entré dans le chaudron humanitaire alors qu'il était encore étudiant en médecine et effectuait un stage aux Etats-Unis, en 1994. «Je travaillais dans le Bronx, à New York, ce qui, à l'époque, ressemblait déjà à une plongée dans le tiers monde. J'ai alors entendu qu'une ONG recherchait des docteurs au Rwanda où le génocide était en cours.» L'apprenti médecin se porte spontanément candidat, avec le sentiment de se lancer à l'aventure. Il se retrouvera à passer des mois dans les camps de réfugiés à l'est de la République démocratique du Congo.

A son retour en Europe, par un concours de circonstances, c'est en Suisse que Volker Wedler commence sa carrière. Il n'en est plus jamais reparti. Il n'a jamais cessé, non plus, de retourner en Afrique. Un grand écart entre deux continents qui lui permet de casser la routine d'une vie heureuse et confortable, «un peu comme un soldat éprouverait le besoin de retourner au combat après une période de démobilisation», dit-il. «La vie m'a beaucoup apporté», ajoute ce père d'un petit garçon de dix-huit mois et de deux filles déjà grandes, dont l'aînée, Luna, a percé sur la scène cinématographique allemande. «Je ressens une joie profonde à opérer les gens qui en ont besoin et à les regarder dans les yeux quand je les revois des mois ou des années plus tard», souligne-t-il.

S'il s'abstient de toute considération politique quand il est sur le terrain, Volker Wedler ne peut s'empêcher d'observer avec tristesse l'aggravation des crises dans les pays où il intervient, dont les plus vulnérables sont toujours les premières victimes. «Je ne suis qu'un docteur, je n'ai pas les moyens de tout résoudre, dit-il. Mais je fais ce que je peux. Et je continuerai tant que quelque chose en moi m'y poussera.» ■

Angélique Mounier-Kuhn

\*<https://www.interplast-switzerland.ch/>

# COMMENT ASSURER LA PÉRENNITÉ DES FONDATIONS ET MAXIMISER LEUR IMPACT

**Les fondations ont intérêt à gérer activement leurs finances pour perpétuer leur action.**



**Keyvan Ghavami**

Expert Fondations, Centre de compétences Fondations d'utilité publique, Credit Suisse (Suisse)

La fondation d'utilité publique s'impose en Suisse comme la structure de référence pour exercer l'aspiration philanthropique de ses fondateurs. En effet, tirant profit de la stabilité du système juridique suisse et d'un contexte fiscal favorable, cette structure de droit permet à ses fondateurs de perpétuer une œuvre et de laisser une empreinte durable, que cela soit de leur vivant ou pour les générations futures.

La volatilité actuelle des marchés financiers – en raison des conséquences de la crise du Covid-19, des tensions géopolitiques, et des craintes d'une récession – affectent cependant les rendements des capitaux et compliquent singulièrement l'action des fondations. Que peuvent-elles donc faire dans un tel contexte?

Les membres des Conseils de fondation disposent de deux mesures possibles pour pérenniser leurs activités et maximiser leur impact.

La première est d'élaborer une stratégie d'investissement pertinente destinée à mitiger les risques financiers et ainsi assurer une préservation des capitaux dans la durée. Alors que les fondations adoptaient traditionnellement une approche plus passive de leur gestion de patrimoine, elles sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses à intégrer une gestion professionnelle et proactive de leurs finances. Pour développer une stratégie de placement adaptée, la fondation devra notamment fixer ses objectifs à long terme, définir ses besoins de rendement et de liquidité, effectuer une analyse de sa tolérance au risque et de sa gestion, ainsi que déterminer une allocation stratégique d'actifs.

Par ailleurs, l'intégration de critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) dans les décisions d'investissement peut offrir à la fondation l'opportunité d'aligner son portefeuille avec sa mission et ses valeurs. Cette approche d'investissement responsable peut ainsi inclure l'ensemble des classes d'actifs, sans pour autant compromettre le potentiel de génération de rendements. Elles

privilégieront ainsi dans leur portefeuille des sociétés qui s'efforcent de respecter au mieux les critères de durabilité dans leurs secteurs d'activité respectifs (approche «best-in-class»). Cela aura pour effet de renforcer la cohérence entre manière d'investir et projets soutenus par la fondation.

La deuxième mesure est de constituer une commission financière pour renforcer les compétences en matière d'investissement du Conseil de fondation. En effet, en qualité d'organe suprême, le Conseil de fondation a pour mission de préserver les buts de la fondation, d'en définir la stratégie et d'en contrôler la mise en œuvre. Dans le cadre de ses prérogatives, il lui incombe également de fixer et d'implémenter la stratégie d'investissement. Cette tâche requiert cependant souvent des compétences particulières en matière d'analyse et de gestion financière dont la fondation ne dispose pas toujours.

La création d'une telle commission, composée, entre autres, d'experts financiers, de spécialistes en finance durable et de représentants du Conseil de fondation, peut permettre à ses membres de déléguer une partie de leurs responsabilités. Ce comité pourra par exemple évaluer périodiquement et soumettre au Conseil de fondation pour approbation les politiques, normes et procédures de placement, assurer le respect des décisions d'investissement conformément au règlement de placement et à la charte d'investissement responsable, ou encore déterminer, en accord avec la stratégie d'investissement, les catégories de placement autorisées, les indices de référence et les marges de fluctuation tactiques.

Grâce à la mise en place d'une stratégie de placement adéquate et aux conseils d'une commission financière à même de soutenir le Conseil de fondation dans ses décisions d'investissement, la fondation sera en mesure d'appliquer une gestion optimale de sa fortune afin d'assurer le financement de ses activités. Une gestion avisée des finances couplée à la mise en œuvre de pratiques de bonne gouvernance permettra ainsi à la fondation de faire face aux fluctuations des marchés et de garantir la pérennité de son action dans le temps. ■

# LE CAPITAL DES FONDATIONS, LEVIER POUR LA DURABILITÉ

**Les acteurs du secteur prennent progressivement conscience que la politique de placement du patrimoine de leur fondation doit être cohérente avec ses buts philanthropiques**

**C**haque année en Suisse, les fondations distribuent entre 2 et 3 milliards de francs sous forme de donations à des causes d'utilité publique. Le rôle qu'elles jouent et la valeur ajoutée qu'elles apportent à la société est reconnu positivement par l'opinion publique. De plus en plus, elles tendent à être aussi jugées à l'aune de leur contribution sur des thématiques transversales telles que la transition numérique ou la durabilité.

En effet, en tant qu'actrices de la société civile, les fondations font partie intégrante de l'écosystème socioéconomique sur lequel elles entendent avoir un impact. A ce titre et dans le cadre de leur but, leur action et leur engagement doivent refléter les mutations de la société.

Cette prise de conscience d'une responsabilité sociétale - quatrième et nouveau principe du Swiss Foundation Code, qui édicte les pratiques de bonne gouvernance à l'usage des fondations - s'observe déjà dans la pratique. Alors que les enjeux environnementaux, en particulier climatiques, s'imposent largement à nos sociétés, ce sont les buts environnementaux qui connaissent la plus forte progression parmi les fondations qui se sont créées ces dix dernières années

Cependant, le volume de donations alloué par les fondations en faveur de leur but ne représente que la pointe de l'iceberg de leur potentiel d'impact. En effet, pour les fondations donatrices classiques, le plus souvent, seul le rendement de leurs investissements est distribué sous forme de donations, à savoir 2 à 3% de leur fortune. Or, avec une fortune totale de 100 milliards de francs, les fondations suisses disposent d'un levier conséquent pour initier un changement structurel et leur patrimoine représente en ce sens un potentiel d'action encore largement inexploité.

La façon dont les fondations investissent leur patrimoine peut donc avoir une influence déterminante sur leur impact, en particulier sur le plan sociétal, en fonction des secteurs dans lesquels elles investissent. A ce titre, il semble fondamental d'adopter une stratégie d'investissement qui remplisse les objectifs de rendement, tout en étant cohérente avec le but philanthropique de la fondation. Mieux encore, une stratégie d'investissement axée sur le but permet de démultiplier considérablement l'impact des fondations philanthropiques.

Dans l'édition 2022 du Rapport benchmark, l'étude que SwissFoundations, l'association faitière des fondations donatrices suisses, réalise annuellement auprès de ses membres, près de 80% des fondations donatrices participantes déclarent prendre en compte des critères de durabilité dans la gestion de leur fortune. Si l'immense majorité de ces dernières (96%) opte pour des critères d'exclusion, seule la moitié opte pour une stratégie plus poussée de type best-in-class (privilégier les entreprises les mieux notées au sein de leur secteur d'activité) ou d'impact investing. Dans l'édition 2019 de la même étude, la part de fondations qui intégrait des critères de durabilité ne dépassait pas 60%. Les fondations semblent donc de plus en plus conscientes de la responsabilité qu'elles ont d'intégrer des enjeux de durabilité dans leur stratégie d'investissement, partie immergée de leur potentiel d'impact, même si la marge de progression reste importante.

Dans un monde où les crises se multiplient, où la société se polarise et les défis vont grandissant, un engagement actif vers davantage de responsabilité et de durabilité devient un principe de bonne gouvernance. Les fondations, du fait de leur mission d'intérêt général, ne se doivent-elles pas d'agir et de se montrer exemplaires? En tant qu'acteur privé, elles peuvent faire preuve de rapidité et de flexibilité, voire être innovantes et pionnières, là où l'Etat ne peut pas forcément avoir cette agilité. Elles ont donc les moyens et, pourrait-on même dire, la responsabilité d'agir en faveur de la société et de la durabilité. ■

---

**Aline Freiburghaus**  
Co-Directrice de SwissFoundations

**Sabrina Grassi**  
Co-Vice-Présidente de SwissFoundations



# FISCALITÉ DES DONATIONS: QUELLE EFFICACITÉ ET QUELLES PERSPECTIVES?

**Le paysage des fondations est de plus en plus varié.**

**D**e nombreux pays encouragent les dons privés à but d'utilité publique par le biais d'incitations fiscales. En Suisse, les personnes physiques ou morales ont la possibilité de déduire de leur revenu, respectivement de leur bénéfice imposable, les donations faites aux entités philanthropiques exonérées d'impôt.

Certaines critiques s'élèvent contre ces incitations, qui équivalent à une perte de recettes fiscales parfois importante. Dans le système à taux progressifs que nous connaissons, les contribuables aisés bénéficient d'ailleurs d'autant plus des déductions. Cela dit, les chercheurs s'accordent sur le fait qu'encourager les donations par le biais des impôts peut être très bénéfique, stimulant de cette manière la création de bien public. Une telle incitation fiscale doit toutefois pouvoir être justifiée par un impact significatif sur les dons effectués.

## **Quel comportement des contribuables genevois?**

Reste naturellement à pouvoir évaluer l'effet des dispositions en vigueur. Les donateurs y prêtent-ils attention? Alors même que surgissent régulièrement des propositions visant à introduire de nouvelles incitations ou à augmenter celles déjà existantes, aucune étude n'avait examiné ces questions de manière empirique et en appliquant des techniques statistiques fondamentales.

Dans ce contexte, nous avons récemment mené une étude en combinant nos expertises en droit fiscal et en statistique. En nous appuyant sur les données fiscales anonymisées de tous les foyers genevois de 2001 à 2011, nous nous sommes penchées sur la variation des volumes des donations et les caractéristiques des donateurs genevois. Pendant cette période, deux réformes fiscales simplifiant les déductions cantonales pour les dons ont en effet eu lieu: dès 2001, Genève a autorisé les déductions pour les donations caritatives vers d'autres cantons, et en 2009, le plafond de déduction a été relevé de 5% à 20% du revenu imposable, comme au niveau fédéral (depuis 2006).

## **Tendances et évolutions**

Il apparaît qu'après la réforme de 2001, le nombre de donateurs utilisant la déduction fiscale augmente, tout comme le volume des dons. Même si d'autres raisons peuvent également contribuer à cela (p.ex. développement de la culture philanthropique), la coïncidence suggère fortement que le cadre fiscal est important pour la philanthropie.



Les contribuables ayant recours aux déductions (et donc probablement qui donnent) appartiennent très majoritairement aux classes de revenus et de fortune les plus élevées. En termes absolus, 75% de toutes les déductions ont été faites par le quart des contribuables aux revenus les plus élevés. Au sein de ce groupe de donateurs, les plus sensibles au seuil maximal de déduction (c'est-à-dire déduisant des montants proches du plafond) sont les donateurs les plus importants; selon les années, leurs déductions représentent entre 34 et 50% de toutes les déductions du canton. L'étude montre également que l'âge de la majorité de ces personnes tourne autour de la soixantaine, qu'ils sont souvent célibataires et des donateurs réguliers.

#### **Un plaidoyer pour une diversification des incitations**

L'intention initiale du législateur demeure peu claire, mais c'est un fait que les incitations fiscales actuelles ciblent les donateurs à hauts revenus et que ces derniers en sont les principaux utilisateurs. Mais qu'en est-il des donateurs à plus faible revenu?

A la lumière des données ci-dessus, le Centre en philanthropie a formulé des recommandations d'aménagement du cadre fiscal actuel. Si l'objectif du législateur est bel et bien d'augmenter le volume total des dons, différentes dispositions complémentaires à la déduction pourraient être intéressantes pour d'autres catégories de contribuables. Sans lien avec la situation financière des donateurs, ces options peuvent prendre différentes formes. Une possibilité est d'introduire, parallèlement à la déduction fiscale, un crédit d'impôt, adopté notamment par la France: dans ce cas, une fraction du don est soustraite directement de l'impôt à payer, sans prise en compte du taux d'imposition individuel. Un autre exemple consiste en les subventions dites de «contrepartie»: lorsqu'une personne donne un certain montant, l'Etat s'engage à rajouter un pourcentage prédéfini (p.ex. pour 1 franc donné à une association caritative, l'Etat octroie 25 centimes supplémentaires); il est démontré que psychologiquement, le contribuable est plus réactif à ce type d'incitations dans le cadre des déductions.

Contrairement aux dégrèvements fiscaux, ces incitations complémentaires pourraient bénéficier aux entités d'utilité publique soutenues essentiellement par des personnes à bas revenus. De l'avis du Centre en philanthropie, la diversification des incitations fiscales serait susceptible de rendre le système actuel plus équitable et efficace. ■

---

#### **Giedre Lideikyte Huber**

Maître d'enseignement et de recherche  
Centre en philanthropie de Genève  
Université de Genève

#### **Marta Pittavino**

Maître d'enseignement et de recherche  
Research Center for Statistics  
Université de Genève



## «LA PHILANTHROPIE EST UN CADEAU»

**Georg von Schnurbein est professeur de gestion des fondations à la Faculté des sciences économiques et directeur fondateur du Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle. Début 2022, il a co-publié avec l'Américain Peter Frumkin, un ouvrage de philanthropie pratique en allemand intitulé: «Strategische Philanthropie» (ed. Springer Gabler). Le livre a également été publié dans une version américaine et dans une version française par des auteurs différents.**

**La philanthropie a été la cible de violentes critiques ces dernières années. Traverse-t-elle une crise?**

Plus que sur la philanthropie en elle-même, la critique porte le plus souvent sur les déductions fiscales jugées excessives. Or, les donateurs ne sont pas responsables de cette situation. Au sein du secteur de la philanthropie, les impôts sont en fait une question marginale. Les questions relatives aux enjeux, à l'im-

pact et à la participation sont bien plus importantes. En Europe en particulier, la philanthropie a eu tendance à faire l'objet d'une attention accrue et favorable ces dernières années, notamment lorsqu'elle s'est impliquée dans de nouvelles problématiques sociales telles que la migration ou la diversité dans la société.

**Quel est le principal message de «L'essence du don stratégique»?**

On apprend beaucoup par la pratique dans le domaine philanthropique. Ce livre a vocation à aider les personnes intéressées par la philanthropie à aborder leur engagement de manière plus structurée. Les nombreux exemples qu'il contient montrent également la variété des possibilités de mise en œuvre, ce qui devrait encourager les gens à suivre leur propre voie. La philanthropie donne les meilleurs résultats lorsque les valeurs personnelles et l'objectif public se fertilisent mutuellement.

**Quel conseil donneriez-vous aux personnes s'engageant dans la philanthropie?**

La philanthropie peut et doit être une source de satisfaction! Malgré toute l'importance accordée à la planification, à la stratégie et à la structure, l'engagement personnel ne doit pas être négligé. La valeur ajoutée sociale de la philanthropie ne réside pas tant dans les ressources financières que dans les valeurs qui sous-tendent cet engagement.

**Et que peuvent retirer les demandeurs et les bénéficiaires de votre livre?**

Le livre doit permettre de mieux comprendre à quels défis un philanthrope est confronté. La philanthropie est un cadeau. Même à Noël, les plus beaux cadeaux sont ceux qui sont offerts par quelqu'un qui a pris le temps d'y réfléchir et qui viennent du cœur. ■



**Strategische Philanthropie**

Peter Frumkin & Georg von Schnurbein,  
Gabler, 132 pages, ISBN: 978-3-658-35812-9

Angélique Mounier-Kuhn

# PLAIDOYER POUR LA PHILANTHROPIE

**Depuis quelques années, le secteur est soumis à un feu roulant de critiques: il serait trop puissant, jouirait d'abattements fiscaux indus et perpétuerait les inégalités. Dans un ouvrage accessible, l'universitaire Beth Breeze recadre le débat.**

**A** l'heure de l'explosion des inégalités, le dénigrement de la philanthropie est devenu monnaie courante. A dire vrai, cela fait des siècles que la sincérité des personnes utilisant leur propre fortune pour en aider d'autres est questionnée par ceux qui ne voient dans le philanthrope qu'un loup déguisé en agneau.

Mais la défiance est montée de plusieurs crans ces dernières années, légitimée par le succès d'ouvrages ouvertement critiques envers les méga-fondations. «Arrêtez de parler de projets philanthropiques stupides, nous devrions parler d'impôts, d'impôts et d'impôts», s'était emporté l'historien néerlandais Rutger Bregman à Davos en 2019. Cette déclaration devenue virale a contribué à transformer «l'anti-philanthropisme» rampant en courant dominant, estime Beth Breeze en préambule de «In defence of philanthropy»\* (non traduit), un ouvrage rigoureusement documenté mais accessible au plus grand nombre paru à l'automne 2021.

A la tête du Centre for Philanthropy de l'Université du Kent, cette universitaire britannique a conçu son livre comme une riposte à la déferlante des critiques émanant du monde académique autant que du secteur philanthropique lui-même et des rangs populistes. Tout en reconnaissant une part de vérité à certaines, l'auteure les décortique une à une et redonne au débat la profondeur qu'il mérite.

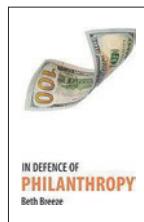
Ainsi, des abattements fiscaux dont sont assortis les dons. Ils suffisent, aux yeux des contempteurs, à faire du donateur un être intrinsèquement douteux, qui n'aurait de cesse de reprendre d'une main ce qu'il a donné de l'autre. Mais ces abattements, rétorque Beth Breeze, ont toujours été dûment approuvés par des pouvoirs législatifs. Ils n'ont donc pas le caractère anti-démocratique qu'on leur reproche. Idem du peu de cas que ferait

la philanthropie de la lutte contre les inégalités. L'économiste Thomas Piketty a démontré que le transfert intergénérationnel de richesses était un mécanisme clé dans la perpétuation des dites inégalités, rappelle Beth Breeze. Or, souligne-t-elle, la création d'une fondation, qui réoriente le patrimoine familial ailleurs que vers des héritiers déjà très favorisés, contribue, précisément, à ralentir la transmission intergénérationnelle.

«La philanthropie est complexe, désordonnée et imparfaite. Elle n'est qu'une réponse humaine à des problèmes profonds et parfois insolubles», concède l'auteure. Pourtant, elle mérite d'être défendue, car sa contribution sociale est cruciale. Elle est à l'origine d'avancées scientifiques qui ont sauvé et prolongé des millions de vies, de la fourniture d'infrastructures et du financement d'organisations de la société civile qui ont amélioré la qualité de vie de générations entières à travers le monde.

Déconsidérer la philanthropie à grand renfort de critiques superficielles comporte des risques: celui de décourager les bonnes volontés et les dons. «Le secteur philanthropique est fondamentalement volontaire dans sa nature, rappelle à juste titre Beth Breeze. Personne n'est obligé de donner.» ■

Angélique Mounier-Kuhn



## **In defence of philanthropy**

Beth Breeze. Agenda Publishing, Newcastle-upon-Tyne; 2021; 175 pp; ISBN HB 978-1-78821-261-8.

\* *In defence of philanthropy*, Beth Breeze, Columbia University Press, septembre 2021

# VERS DES ENTREPRISES PLUS ALTRUISTES?



## Prof. Henry Peter

Professeur à la Faculté de droit et Directeur du Centre en philanthropie de l'Université de Genève



## Vincent Pfammatter

LL.M., Avocat et Academic fellow au Centre en philanthropie de l'Université de Genève

Nous vivons une période marquée par une nette accélération de la prise de conscience du fait que les entreprises n'ont pas pour seul but de maximiser leurs profits, mais qu'elles ont également une responsabilité sociétale à l'égard de toutes leurs parties prenantes, qu'elles soient leurs clients, leurs employés, leurs fournisseurs, les communautés publiques, ainsi que l'environnement et la crise climatique. Ce mouvement contribue à la poursuite des objectifs de développement durable des Nations Unies et à la prise de conscience de ce que l'activité économique doit être «durable» (sustainable), voire «circulaire». Cette lame de fond concerne toutes les entreprises, même celles qui ne considèrent pas avoir un objectif social, car on attend désormais de toute activité économique qu'elle se conforme aux critères ESG (Environnement, Social and Governance).

On assiste également dans ce contexte à l'émergence d'entreprises sociales (social enterprises), c'est-à-dire des entreprises qui poursuivent un but idéal, tout en exerçant une activité commerciale pour y parvenir. Et entre les deux, on assiste à la création de structures «hybrides», c'est-à-dire des entreprises qui ont à la fois pour but de générer de profits, mais aussi de produire un impact positif sur le plan sociétal.

Cette évolution est ainsi globale, non seulement parce qu'elle touche d'une manière ou d'une autre toutes les entreprises, mais également à peu près tous les pays du monde, même ceux dont, à tort ou à raison, on ne penserait pas qu'ils participent à ce changement de paradigme. Un article scientifique, rédigé par des chercheurs chinois, intitulé «Social Enterprises and Benefit Corporations in China», qui sera prochainement publié dans un livre édité par le Centre en Philanthropie de l'Université de Genève, en témoigne de façon très convaincante. Même si on ne dispose pas encore de données quantitatives, il est raisonnable de penser que la portée, et donc l'impact, de ce rapide développement seront considérables, et il faut s'en réjouir.

Cette contribution du secteur privé n'est évidemment pas toujours spontanée, ni désintéressée. Elle est en effet dans une certaine mesure la conséquence des attentes et d'une pression provenant de l'opinion publique, des consommateurs, des investisseurs, des agences de notation et même des employés ou dirigeants d'entreprise qui souhaitent en substance que ces dernières aient un «purpose», c'est-à-dire d'une raison d'être justifiée par l'intérêt sociétal conçu à long terme. Mais il est également le résultat d'une évolution des sensibilités et des priorités, très marquées au sein des nouvelles générations.

Cette contribution émanant de la Société civile est la bienvenue et même très nécessaire, car les Etats, agissant seuls ou collectivement, n'ont jusqu'ici pas montré leur capacité - ni même leur volonté - d'imposer au secteur privé le fait que l'intérêt des entreprises et de leur propriétaire ne peut pas être poursuivi au détriment de l'intérêt public.

Les Etats en général et la Suisse en particulier ont évidemment aussi un rôle à jouer pour favoriser cette évolution aujourd'hui incontestablement nécessaire. Ils peuvent le faire par la création de conditions cadres (notamment en instaurant des incitations en termes de concession de marchés publics), fiscales, mais aussi, si nécessaire, en créant de nouvelles formes juridiques spécifiques. Sur le plan des formes juridiques, bien que plusieurs fois invité à le faire depuis 2013, le Conseil fédéral a jusqu'ici résisté aux initiatives parlementaires visant à favoriser les entreprises sociales, en particulier la création d'une nouvelle forme juridique, contrairement à ce qui se fait dans un nombre croissant d'autres Etats. Selon le Conseil fédéral, les formes sociales déjà disponibles en Suisse (y compris la peu connue société anonyme à but non lucratif, les associations, fondations et coopératives) sont suffisantes à cette fin.

En l'absence d'intervention législative, les entreprises ayant un but ou une sensibilité conforme aux exigences de durabilité et de critères ESG peuvent se faire certifier, par exemple, en tant que «B-Corp». B-Corp est un label qui découle du concept de «benefit corporation», accordé à des entreprises dont le centre des préoccupations est l'impact positif et non pas seulement la recherche d'une performance économique.

Ce label est concédé à certaines conditions par «B-Lab», une ONG créée en 2006 aux Etats-Unis. Celle-ci a déjà certifié plus de 5000 sociétés dans 84 pays. En Suisse, la première certification B-Corp a été attribuée par B-Lab en 2014 et il existe dans notre pays à ce jour environ 75 sociétés en bénéficiant, y compris des banques (Raiffeisen, Borhôte ou Lombard Odier) ou des sociétés actives dans le domaine alimentaire (Evian Volvic Suisse, Nespresso, Magic Tomato), mais aussi des études d'avocats ou des sociétés de conseil. A l'étranger, parmi les sociétés d'importance significative, on mentionnera Danone, et aux Etats-Unis Ben & Jerry (grouper Unilever), ainsi évidemment que Patagonia dont il a récemment été beaucoup question pour d'autres raisons ayant mis en évidence les convictions sociétales et la cohérence de la démarche de son fondateur. ■

# LA PHILANTHROPIE SUISSE EN CHIFFRE

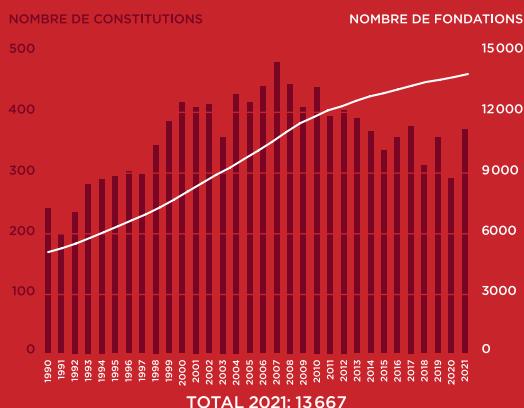
Source: SwissFoundations et Rapport sur les fondations en Suisse 2022  
(Base de données CEPS, Université de Bâle)

## TOUJOURS PLUS DE FONDATIONS PHILANTHROPIQUES EN SUISSE



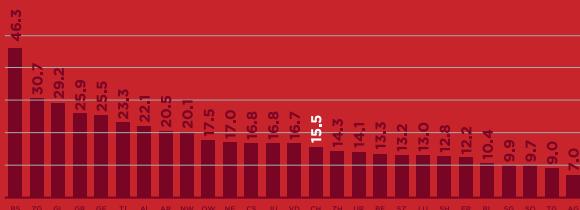
Note: en 2021, Vaud comptait 1375 fondation, Genève 1275

## LE NOMBRE DE CRÉATIONS DE FONDATIONS REPASSE LA BARRE DES 10.000



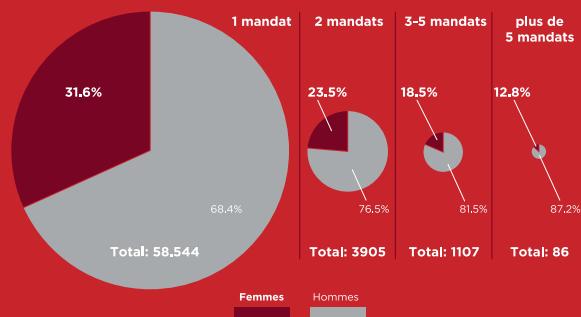
Source: Le rapport sur les fondations Suisse 2022 / Base de données CEPS.  
Remarque: le graphique tient désormais aussi compte des fondations « en liquidation » qui sont encore inscrites au registre du commerce mais ne sont plus actives. Il s'agit actuellement de 143 fondations

## BÂLE RESTE UNE EXCEPTION



\*Nombre de fondations pour 10.000 habitants. Source: Le rapport sur les fondations en Suisse 2022 / Base de données CEPS.

## LES HOMMES CUMULENT PLUS DE MANDATS QUE LES FEMMES



Source: Le rapport sur les fondations en Suisse 2022 / Base de données CEPS.

# Mercy Ships, chirurgies à bord d'un hôpital flottant



5 milliards d'êtres humains n'ont pas un accès suffisant à des soins chirurgicaux essentiels.

Fondée à Lausanne en 1978, Mercy Ships est une organisation humanitaire internationale basée sur des valeurs chrétiennes.

Elle déploie des hôpitaux flottants en Afrique : l'équipage bénévole offre des opérations chirurgicales ainsi que de la formation continue médicale.



Chez Mercy Ships, nous croyons en des partenariats forts et générateurs de sens. Ensemble, transformons des vies !

**Claude Ziehli**

Relation entreprises et fondations

021 654 32 10

[claude.ziehli@mercyships.ch](mailto:claude.ziehli@mercyships.ch)

**Faire un don**



[www.mercyships.ch](http://www.mercyships.ch)

IBAN CH47 0900 0000 1001 7304 3

« Association Mercy Ships »



# ACTION SOCIALE

*Vous êtes la Loterie Romande*



**JOUER, C'EST AUSSI SOUTENIR.  
GRÂCE À VOUS, PLUS DE 210 MILLIONS DE FRANCS  
PROFITENT CHAQUE ANNÉE À LA COMMUNAUTÉ.**



Retrouvez tous les bénéficiaires