

sexagénaire belge a créé la Fondation ZERI et donne des conférences à travers le monde pour connecter les initiatives de l'économie circulaire et promouvoir le concept d'économie bleue, «une économie qui ne se contente pas d'atténuer l'impact négatif de l'homme sur la planète mais veut avoir une action régénératrice». Pour lui, «on a besoin de philanthropes, de gens qui ont la conviction sans penser au retour sur investissement, des gens qui laissent l'opportunité de changer le futur. Le début, c'est maintenant et le résultat dans deux ou trois générations; mais si on n'a personne qui soutient le projet aujourd'hui, on n'aura pas de résultat dans deux ou trois générations.» Cependant, «ensuite il faut fédérer les initiatives. Et c'est quand on a un portefeuille d'initiatives assez vaste que l'on peut avoir de l'impact», avertit-il.

Fédérer les initiatives au niveau économique, mais aussi réduire la fragmentation des actions de terrain, en créant des passerelles entre ONG, associations et fondations. C'est le credo de Markus Gohr, de l'ONG allemande Protect the Planet: «Il existe une compétition entre ONG. Chacune se bat pour valoriser ses actions, pour réunir ses fonds. Il fallait bâtir des ponts entre elles. Ensemble, nous sommes plus forts que la somme de nos actions distinctes.» Mais il s'agit aussi de déminer le terrain en emportant l'adhésion du plus grand nombre. «Nous avons initié une étude pour comprendre ce qui motive les réflexes des climatocéptiques, afin de connaître leurs motivations, la psychologie... et trouver les arguments adaptés. Car la lutte contre le changement climatique passera aussi par un changement des mentalités. Pour tout cela, nous avons créé une plateforme pour réunir les ONG, les militants, les philanthropes, les scientifiques... le Climate Funders Network», poursuit Markus Gohr. Convaincre, encore et toujours, comme tentait de le faire Ralph Chami en septembre avec les cétacés. ■

Retrouvez les interviews (vidéos et écrites) des différents interlocuteurs, philanthropes, responsables d'ONG et de fondations en version longue sur notre site web bilan.ch au fil des mois de décembre et janvier.



«FAIRE VIVRE LE RÉSEAU DES GRANDS DONATEURS, C'EST UN GROS TRAVAIL»

Trois questions à Muriel Bonnardin, responsable fondations et philanthropie chez Greenpeace.

Comment est né votre programme en philanthropie?

En 1994, Ernst Beyeler nous a contactés. Au-delà d'un don personnel, il a mis sur pied une vente aux enchères qui nous a rapporté 600 000 fr. pour financer les bateaux de Greenpeace, mais elle nous a surtout ouvert un vaste réseau de philanthropes, dont certains nous soutiennent encore aujourd'hui. Nous avons mis sur pied une équipe, avec une personne à Genève et deux en Suisse alémanique, pour faire le lien avec les philanthropes et fondations. En 2018, sur les 23,4 millions de francs de recettes de Greenpeace Suisse, 1,1 million venait des grands donateurs et fondations. Parfois, cette part peut monter à 15% du budget.

Comment travaillez-vous avec ce réseau de grands donateurs?

Un grand donateur, c'est une personne qui nous soutient avec 10 000 fr. ou plus et s'engage sur la durée. Faire vivre ce réseau, c'est un gros travail. Nous avons des soutiens qui nous invitent à leurs événements et nous introduisent auprès

de leurs contacts. Le plus important, quand on rencontre quelqu'un, c'est de savoir qui est l'interlocuteur et quelles sont ses motivations. Nous menons des recherches en amont et proposons à cette personne de nous soutenir sur un projet qui fait du sens pour elle. Nous avons ainsi reçu un don d'un million de francs pour financer un hydravion pour nos programmes en Amazonie. Et ces donateurs, il leur faut un retour. Nous leur fournissons donc des rapports réguliers sur l'avancement du projet. Nous pouvons aussi leur proposer d'aller sur un bateau ou de rencontrer un chef de projet.

Quelles sont les limites que vous vous fixez?

Greenpeace n'accepte pas de dons de sociétés, partis politiques, fondations d'entreprise, organisations internationales ou gouvernements, afin de préserver son indépendance. Si une personne vient nous voir avec une somme pour un programme que nous n'avons pas, nous ne le ferons pas exprès. Ensuite, pour chaque don qui dépasse 5000 fr., nous menons une enquête. Si les fonds viennent d'activités qui sont contradictoires avec nos valeurs (entre autres armement, tabac, chimie, hydrocarbures), nous refusons le don. Il nous est même déjà arrivé de rendre des sommes pour ces raisons.