« Nouvelle » philanthropie, capitalisme social et développement international

Les nouvelles façons de concevoir le « don »

“New” philanthropy, social capitalism and international development. New ways of conceiving the “gift”

“Nueva” filantropía, capitalismo social y desarrollo internacional. Las nuevas maneras de concebir la “donación”

Antonio Olmedo et Stephen Ball

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/ries/2210>

DOI : 10.4000/ries.2210

ISSN : 2261-4265

Éditeur

Centre international d'études pédagogiques

Édition imprimée

Date de publication : 1 décembre 2011

Pagination : 119-131

ISBN : 978-2-85420-593-0

ISSN : 1254-4590

Référence électronique

Antonio Olmedo et Stephen Ball, « « Nouvelle » philanthropie, capitalisme social et développement international », *Revue internationale d'éducation de Sèvres* [En ligne], 58 | décembre 2011, mis en ligne le 01 décembre 2014, consulté le 10 décembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/ries/2210> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ries.2210>

« Nouvelle » philanthropie, capitalisme social et développement international

Les nouvelles façons de concevoir le « don »¹

Antonio Olmedo
Stephen J. Ball

Les diverses formes d'organisation et de mise en œuvre de la philanthropie, de l'aide et du développement international sont en train de changer face aux nouvelles méthodes fondées sur la « nouvelle » philanthropie et favorisant les solutions « axées sur le marché » pour répondre aux problèmes de développement. Ce qu'il y a de « nouveau » dans cette « nouvelle philanthropie », c'est le rapport direct entre le « don » et les « résultats » et la participation directe des donateurs dans l'action philanthropique et dans les communautés d'action publique.

Nous sommes aujourd'hui officiellement entrés dans l'ère des « philanthrepreneurs », où la différence entre un fonds de capital-risque et une fondation, une *start-up* en plein essor et une entreprise sociale, s'estompe totalement.²

Ces nouvelles façons de concevoir le don ont permis de recourir de plus en plus souvent à des modèles de pratiques commerciales et d'entreprises qui constituent aujourd'hui une nouvelle forme à part entière d'organisation, de pratique et de langage philanthropiques : la philanthropie de risque (*venture philanthropy*), les investissements et les portefeuilles philanthropiques, les procédures d'évaluation et de vérification (*due diligence*)³, les solutions entrepreneuriales, etc. Les « nouveaux » philanthropes veulent s'assurer que leurs « investissements » en temps et en argent déboucheront sur des résultats concrets et mesurables. La nouvelle philanthropie fait entrer en jeu de nouveaux acteurs dans le domaine du développement international. Elle définit de nouveaux rôles et de nouveaux rapports en matière d'action publique et de développement, crée de nouveaux sites d'action publique et modifie les réseaux d'action publique existants. Même si ces changements semblent avoir été accueillis favorablement dans le milieu de la philanthropie, de l'entreprise et de la politique, ils ne

1. Article traduit par Jérôme Quintana.

2. Voir : <http://marmoogle.blogspot.com/2007/04/global-philanthropy-forum-that-is.html/>.

3. *Due diligence* : littéralement, « diligence requise ». Dans le domaine de la philanthropie, procédure par laquelle un investisseur (ou un bailleur de fonds) évalue les finances, la bonne santé et les capacités d'une organisation, afin de déterminer la pertinence d'un investissement ou d'une subvention. (*NdT*)

manquent toutefois pas de soulever un certain nombre de problèmes et de polémiques. Les organismes impliqués sont très différents en ce qui concerne leur identité et leur engagement en tant qu'entreprises commerciales ainsi que leur champ d'action caritative et sociale. Sur le plan financier, organisationnel et moral, leur statut et leur positionnement manquent souvent, au premier abord, de clarté. Cette reconfiguration repose sur un double changement d'éthique dans la conception du rapport entre le caritatif, l'aide et la quête du profit. D'une part, les fondations d'entreprises et familiales et les philanthropes privés commencent à « prendre en charge des responsabilités socio-éthiques qui étaient jusque là dévolues aux organisations de la société civile, aux entités gouvernementales et aux agences d'état » (Shamir, 2008). D'autre part, ces nouveaux philanthropes ne renoncent pas complètement à la possibilité de faire du profit. De fait, pour reprendre leurs propres termes, il est possible « d'œuvrer pour le bien tout en faisant du profit »⁴. Ted Turner, le fondateur de la chaîne CNN, prétend « qu'en réalité, certains domaines visant à rendre le monde meilleur se prêtent très bien à des opérations à but lucratif. Pourquoi devrions-nous craindre cela ? »⁵ Tout ceci permet de resituer l'objectif et le champ d'action de la philanthropie traditionnelle et fait apparaître une évolution en trois étapes : du don à visée palliative (à savoir, la philanthropie traditionnelle ou « philanthropie 1.0 ») au don à visée développementale (ou « philanthropie 2.0 ») et, enfin, au don à but « lucratif », qui constitue ce que l'on a appelé la « philanthropie 3.0 ». Cette prise en charge des responsabilités par la nouvelle philanthropie et le capitalisme social soulève également des questions fondamentales sur la participation démocratique et la responsabilité des gouvernements et d'autres institutions publiques en termes de prestation de services sociaux et de respect des droits civiques. Le fait de mettre en jeu des intérêts moraux, idéologiques et économiques dans l'activité caritative crée de nouveaux espaces et de nouvelles dynamiques pour la « gouvernance philanthropique », comme nous l'indiquons plus bas.

Dans cet article, nous présentons rapidement certains des concepts clés qui sous-tendent ces nouvelles façons de concevoir la philanthropie et citons quelques exemples qui illustrent le rapport étroit et complexe entre les nouvelles formes de philanthropie au sein de réseaux d'action publique internationale, l'évolution des rôles des acteurs traditionnels (principalement les ONG et les agences gouvernementales) et de ces nouveaux acteurs, et leur impact dans le domaine de l'éducation et du développement.

Notre méthode est expérimentale et s'appuie en partie sur ce que Howard (2002) appelle « l'ethnographie des réseaux », mélange d'analyse des réseaux sociaux (ARS) et de méthodes ethnographiques. Notre intérêt se porte sur l'identification et l'analyse de la façon dont ces réseaux se créent, puis

4. <http://www.nytimes.com/2006/11/13/us/13strom.html?pagewanted=print/>.

5. <http://www.nytimes.com/2006/11/13/us/13strom.html?pagewanted=print/>.

fonctionnent, mais aussi sur les liens qui les constituent et les discours qui les traversent, ainsi que sur les échanges et les transactions entre les divers participants et sur les rôles, les actions, les motivations et les ressources des acteurs concernés. À cette fin, nous avons effectué de longues recherches approfondies sur le Web à partir de sources multiples (notes et documents d'orientation, rapports officiels, communications personnelles, etc.). Internet permet d'accéder à un vaste potentiel de supports intéressants, à partir des sites Web des gouvernements et des entreprises, mais aussi de blogs personnels et de services proposés par les réseaux sociaux (tels que *Twitter*, *Facebook*, etc.), de procès-verbaux de réunions, de conférences, d'événements et de pages internet.

Nous avons conscience du fait que les questions et les problèmes soulevés ici méritent d'être davantage débattus et analysés. C'est pourquoi il faut voir cet article comme une première tentative visant à comprendre le caractère complexe de ce nouveau phénomène, que l'on aura l'occasion de développer davantage lors de prochaines publications (Ball 2012).

« NOUVELLE » PHILANTHROPIE, GRANDS DÉFIS ET POLITIQUE ÉDUCATIVE

En 2008, Bill Gates, le troisième homme le plus riche au monde⁶, a présenté les grandes lignes de son approche de la philanthropie, à savoir le « capitalisme créatif ». Dans le discours qu'il a prononcé lors du Forum économique mondial de Davos, il a expliqué que « dans cette approche, les gouvernements, les entreprises et le secteur associatif œuvrent de concert pour étendre la portée des forces du marché, de sorte que davantage de personnes puissent tirer profit ou obtenir une reconnaissance du travail qu'elles réalisent pour atténuer les inégalités dans le monde⁷. Son message était sans équivoque et allait dans un seul sens : là où les États, les organisations multilatérales et les ONG traditionnelles ont échoué, le marché peut réussir. Bill Gates a ensuite ajouté : « Le défi qui nous incombe désormais est de concevoir un système où les forces incitatives du marché, notamment celles liées au profit et à la reconnaissance, servent de moteur afin que ces principes facilitent l'action en faveur des pauvres ». Cette nouvelle conception de la philanthropie et de l'aide brouille à dessein la frontière entre le monde des affaires, le monde de l'entreprise, le domaine du développement et celui du bien public. Elle soulève par ailleurs des questions fondamentales sur les méthodes employées par les agences traditionnelles de développement et sur la place que celles-ci occuperont à l'avenir. Dans une optique similaire, la *Clinton Global Initiative* (CGI), ou Initiative mondiale de Clinton, repose sur l'idée suivante.

6. http://www.forbes.com/2008/03/05/richest-people-billionaires-billionaires08-cx_lk_0305billie_land.html/.
7. <http://www.microsoft.com/presspass/exec/billg/speeches/2008/01-24wefdavos.mspx/>.

Les approches traditionnelles en matière d'aide ne suffisent pas pour relever les grands défis mondiaux de notre époque. Les solutions axées sur le marché sont incroyablement prometteuses pour résoudre ces redoutables problèmes sur un plan systémique et à une très large échelle. Ces approches n'en sont toutefois qu'à leurs balbutiements. Les entreprises sont en phase de recherche et de développement pour aboutir à de meilleures pratiques commerciales, qui répondent au cahier des charges sur un plan social et environnemental tout en permettant de réaliser des bénéfices. Les organisations à but non lucratif sont les premières à avoir élaboré des modèles fondés sur l'entreprise qui permettent d'envisager une viabilité à long terme. Les gouvernements apportent leurs ressources pour encourager et soutenir les approches axées sur le marché.⁸

Ces discours négligent intentionnellement de s'intéresser de près aux causes de l'inégalité. Comme le fait remarquer Zizek (2008, p. 20), pour donner, le capitaliste doit d'abord prendre. Le marché est présenté sans l'ombre d'une critique comme un espace rédempteur où l'on peut explorer de nouvelles solutions alternatives au problème du développement. Ce nouveau modèle de philanthropie est ce qu'Edwards (2008) appelle le « philanthrocapitalisme » ou la fusion de la philanthropie de risque avec l'entreprise sociale, pour aboutir à une nouvelle « rationalisation économique du don » (Saltman, 2010, p. 70). Ces nouveaux philanthropes ont acquis leur fortune de milliardaires à travers leurs activités dans le système capitaliste et croient que leur philosophie entrepreneuriale peut être transférée et mise au service du caritatif. Leur activité philanthropique repose sur leur volonté de « faire plus avec moins »⁹. Il y a là un mélange voulu d'altruisme et de calcul. En d'autres termes, pour reprendre le sous-titre de l'ouvrage de Solomon intitulé *The Art of Giving* (2009), l'art du don, c'est lorsque il y a « rencontre entre l'âme et le plan d'affaires ». On assiste à une reconfiguration du domaine du développement international et à un changement d'orientation, où l'on passe d'une volonté de corriger les inégalités pour répondre aux exigences du marché à une volonté d'établir des liens avec celui-ci (Brooks *et al.*, 2009, p. 10).

L'autre caractéristique principale de l'approche adoptée par les « nouveaux » philanthropes du monde, c'est leur ambition de s'attaquer à de « grands défis » avec des « *silver bullets* »¹⁰ (Brooks *et al.*, 2009), autrement dit des « remèdes miracles ». Les « *silver bullets* » sont des solutions à caractère générique, ciblées et modulables, conçues de telle sorte qu'elles puissent être mises en œuvre indépendamment du contexte, à différents niveaux (local, national et international). Les « grands défis » impliquent d'amener plus loin

8. http://www.clintonglobalinitiative.org/ourmeetings/2010/meeting_annual_actionareas.asp?Section=OurMeetings&PageTitle=Action%20Areas/.

9. <http://blogs.wsj.com/financial-adviser/2010/03/08/not-your-parents-philanthropy/tab/print/>.

10. Littéralement : « balles en argent » (ndlr).

cette idée et de créer tout un ensemble de priorités tournées vers la réalisation d'objectifs, en mettant l'accent sur la capacité de certaines technologies à s'adapter et à évoluer rapidement. Ils impliquent aussi l'utilisation de « tous les outils, toutes les méthodes permettant de financer le changement social »¹¹. Néanmoins, comme le laissent entendre Brooks et ses co-auteurs (2009, p. 7), en choisissant la solution « la plus rapide et la plus économique » et en ne tenant pas compte des éventuelles conséquences de telles décisions, le modèle du grand défi « masque des questions essentielles concernant l'orientation et la raison d'être des projets, les bénéficiaires de ces projets et les personnes chargées de les mettre en œuvre, pour mieux mettre en avant la préoccupation première de connaître au préalable les coûts, la rapidité et la date d'exécution des projets ». Les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) fixés par l'ONU fournissent un axe de travail intéressant pour relever les grands défis et mettre en place les *silver bullets*, mais il existe d'autres exemples, alors même que les fondations et les organisations philanthropiques recentrent leurs priorités et réorganisent leurs portefeuilles d'investissement selon ce modèle. Par exemple, la Fondation Bill & Melinda Gates a adopté cette approche dans le domaine de la santé par le biais du programme « Grands défis pour la santé mondiale »¹² et, plus récemment, également dans le domaine de l'éducation. La fondation précise sur son site web : « Notre préoccupation première est d'améliorer l'éducation publique. (...) Notre mobilisation vise aussi à sensibiliser davantage les gens aux problèmes auxquels nous sommes confrontés, pour les informer en matière de politique gouvernementale et pour élaborer de nouvelles formes innovantes de financement d'initiatives qui améliorent les résultats »¹³.

Aux États-Unis, les *charter schools*¹⁴ américaines sont devenues l'exemple même de la *silver bullet*. Elles sont présentées comme étant une solution¹⁵ souple, fiable, efficace et « rapide », axée sur le marché, pour répondre au problème de l'échec scolaire et des inégalités afférentes, solution transférable et modulable. Cette approche suppose une standardisation concomitante de l'évaluation, des méthodes d'enseignement et des programmes scolaires (Saltman, 2010) et rejette les formes alternatives d'intervention dans les domaines de l'éducation et de la

11. Jane Wales, présidente et directrice générale du Conseil des affaires mondiales (*World Affairs Council*) du Nord de la Californie, et présidente et co-fondatrice du Forum mondial de la philanthropie. Sixième Forum annuel mondial de la philanthropie en 2007 disponibles sur : http://www.philanthropyforum.org/images/forum/PastConferences/2007/GPF_2007Transcripts_FINAL.pdf/.

12. <http://www.gatesfoundation.org/global-health/Pages/grand-challenges-explorations.aspx/>.

13. <http://www.gatesfoundation.org/united-states/Pages/program-overview.aspx/>.

14. Les *charter schools* sont des écoles à financement public mais à gestion privée sous contrat (*charter*) : en échange d'une plus grande autonomie de fonctionnement (l'école n'est pas placée sous l'autorité du *superintendent* et peut déterminer seule son programme), la *charter school* s'engage à atteindre certains objectifs qui, s'ils ne sont pas atteints au bout de trois ou cinq ans, peuvent entraîner la révocation du contrat et la fermeture de l'école. Voir Émile-Besse L. (2004). « Le système éducatif américain », *Revue internationale d'éducation de Sèvres* n° 35, avril, p. 137-144. (NdIR)

15. Bien que les *charter schools* soient en principe des établissements non lucratifs et n'aient pas le droit de demander des frais d'inscription, certaines sociétés à but lucratif et certains organismes de gestion de l'éducation gèrent aujourd'hui des *charter schools*, remettant ainsi en question le caractère non lucratif de ces établissements.

transformation sociale : « Les *charter schools* qui obtiennent de très bons résultats (ainsi que les réseaux qui soutiennent leur développement à l'échelle nationale) jouent un rôle important dans notre stratégie de préparation des jeunes aux études supérieures. Elles sont à la pointe de l'innovation en matière d'éducation, pilotent des projets dans ce domaine, les élargissent et en accélèrent la réalisation. (...) Et vu la souplesse dont les *charter schools* bénéficient par rapport aux autres types d'établissement, elles sont à même de piloter les projets et de les mettre en œuvre avec rapidité et fidélité »¹⁶.

En bref, la différence réside ici d'abord dans le rapport direct entre le « don » et l'action publique, puis dans le fait que les donateurs semblent s'impliquer de façon plus visible dans les communautés d'action publique et, enfin, dans une approche plus « concrète » de l'utilisation des dons. Les nouveaux philanthropes agissent au sein d'une sphère « parapolitique » (Horne, 2002) qui leur permet de fixer leurs propres priorités en matière d'action publique. De fait, au cours de la décennie passée, quatre fondations philanthropiques ont alloué au total 4,4 milliards de dollars à différents programmes liés à la réforme scolaire aux États-Unis¹⁷. Vu l'ampleur de la situation, Michael Petrelli, de l'Institut Thomas B. Fordham, a récemment reconnu qu'il n'était pas « injuste de dire que les priorités de la Fondation Gates sont devenues les priorités de la nation en matière d'éducation »¹⁸. Ce que nous voyons aujourd'hui, ce sont bien plus que des donateurs qui « votent avec leurs dollars » (Saltman, 2010) : c'est une intervention directe de l'action philanthropique dans le domaine de la politique éducative. Cette nouvelle situation a des conséquences d'ordre pratique et conceptuel par rapport au concept de démocratie et à la question de savoir qui est à l'origine de l'élaboration des politiques et qui sert d'intermédiaire à leur mise en œuvre dans la sphère publique. C'est ce que nous appelons la « gouvernance philanthropique », pour souligner la façon dont, à travers leur action philanthropique et leurs organisations non lucratives (fondations, organismes caritatifs, ONG, etc.), ces acteurs sont à même d'apporter des modifications en termes de sens, de mobiliser des ressources, de créer de nouvelles techniques d'élaboration des politiques et d'exercer une certaine influence sur l'orientation des politiques à mener dans certains contextes, voire de déterminer cette orientation. Bien qu'il soit difficile de montrer et de démontrer les liens qui existent entre les intérêts économiques, idéologiques, politiques et philanthropiques, il est nécessaire d'examiner de manière plus approfondie encore les conséquences qu'entraînent ces nouvelles formes de philanthropie de manière générale dans les domaines du développement international et de la politique éducative.

16. <http://www.gatesfoundation.org/college-ready-education/Pages/charter-schools-networks.aspx/>.

17. <http://www.newsweek.com/2011/05/01/back-to-school-for-the-billionaires.html/>.

18. <http://www.bizjournals.com/seattle/stories/2009/05/18/story2.html/>.

LES LIENS ENTRE LES DIFFÉRENTES PARTIES : LA « NOUVELLE » PHILANTHROPIE ET LES ÉDU-ENTREPRISES

La philanthropie 3.0 s'inscrit dans une nouvelle configuration et une nouvelle logique d'action en matière d'aide et de développement et fait partie d'un nouvel ensemble de rapports liés aux problèmes de développement et aux grands défis. Nous appelons cette logique et ces rapports « philanthropie de réseaux ». En utilisant ce terme, nous avançons l'idée selon laquelle, pour comprendre le travail des « nouvelles » organisations philanthropiques et de leurs « partenaires », il nous faut les considérer non pas d'un point de vue individuel, en tant qu'acteurs isolés, mais comme des nœuds reliés entre eux, qui agissent selon des logiques de réseaux, élaborent leurs priorités et configurent leurs liens de façon fluide et diverse. Ces réseaux modifient et repeuplent la communauté d'action publique en matière d'aide et de développement, en établissant des liens entre les intérêts et les activités des entreprises, des gouvernements, du monde de la philanthropie et des agences non-gouvernementales selon de nouvelles méthodes. En ce sens, réunir les intérêts de la philanthropie et de l'entreprise dans le domaine du développement international implique des efforts complexes et soutenus de mobilisation et de mise en réseaux. Au cours de la dernière décennie, les actions entreprises par des intervenants clés, tels que Bill Clinton et Bill Gates, ont permis de reconfigurer les réseaux internationaux existants et de proposer ainsi de nouveaux sites et de nouvelles possibilités pour le développement du « capitalisme créatif ». On peut voir ces sites comme des « nœuds générateurs » visant à favoriser de nouveaux liens ou à en créer les conditions. Ce sont de « nouveaux sites de mobilisation pour l'action publique » et des « micro-espaces mondialisateurs » qui agissent entre et au-delà des espaces traditionnellement définis d'élaboration des politiques, au plan municipal, régional et national. Parmi les exemples de nœuds, citons le Forum mondial sur la philanthropie (GPF, *Global Philanthropy Forum*) : « Il a pour but de bâtir une communauté de donateurs et d'investisseurs sociaux qui militent pour certaines causes à l'échelle internationale, puis de permettre, de favoriser et de promouvoir la nature stratégique de leur travail. (...) Le GPF permet de sensibiliser les donateurs aux problèmes de fond ainsi qu'aux stratégies efficaces, et de les mettre en relation avec les éventuels partenaires financiers et les agents du monde entier qui incarnent le mieux le changement. En bâtissant et en rénovant en permanence une communauté d'apprentissage qui s'inscrit dans la durée, le GPF cherche à accroître le nombre de philanthropes qui joueront un rôle stratégique dans la mobilisation pour des causes internationales »¹⁹.

19. http://www.philanthropyforum.org/forum/About_Us.asp?SnID=743149094/.

L'activité principale de ces nœuds générateurs consiste à faciliter les partenariats, les nouveaux projets et la définition de priorités en termes d'investissement. Ils créent des « réseaux à l'intérieur de réseaux » en se fondant sur le capital symbolique et économique des participants qu'ils parviennent à mobiliser. Ces réseaux servent d'intermédiaires à la mobilisation en faveur de l'action publique et au partage d'expériences, grâce auxquels le modèle et les idées présentés dans la section précédente peuvent prendre forme et être mis en pratique. De plus, en permettant la création de liens socio-politico-économiques à l'échelle mondiale, ces nœuds générateurs deviennent des espaces clés dans le domaine du développement international. La *Clinton Global Initiative* (CGI) constitue un autre exemple de « nœud générateur ». Comme il est précisé sur son site Web, la « CGI sert de marché permettant à une communauté diversifiée d'acteurs du changement de s'engager pour des causes qui correspondent à leurs principaux objectifs commerciaux et philanthropiques ». Le caractère distinctif de son champ d'action est par ailleurs souligné.

La *Clinton Global Initiative* (CGI) ne ressemble à nulle autre organisation ni à nul autre événement. Plutôt que de mettre en œuvre directement des projets, la CGI encourage les partenariats transversaux, qui permettent à leur tour d'élaborer et de réaliser des projets dont le choix relève des partenaires eux-mêmes. Les membres de la CGI viennent de secteurs géographiques et professionnels très divers et sont issus de milieux culturels et religieux également très divers. Des chefs d'État, des dirigeants d'entreprises et des responsables d'associations, des universitaires, des représentants des médias, des chefs religieux, des étudiants des universités et des citoyens du monde intègrent la communauté de la CGI afin d'élaborer des solutions uniques pour relever certains des défis les plus urgents de la planète²⁰.

La CGI encourage les partenariats (les « engagements », pour reprendre sa terminologie) autour des problèmes, entre autres, d'éducation, de santé, de développement durable et d'égalité des sexes. Chaque nouveau membre du réseau est censé « élaborer un nouveau modèle d'activité commerciale qui crée de la valeur sur un plan social, environnemental ou économique ; démarrer, renforcer ou recadrer un projet de service ou d'activité commerciale ; ou encore, fournir une aide financière ou en nature à une organisation de son choix »²¹. Présentons brièvement deux exemples d'engagement qui illustrent le type d'action entreprise par ces réseaux dans le domaine de l'éducation.

20. <http://www.clintonglobalinitiative.org/aboutus/ourmodel.asp?Section=AboutUs&PageTitle=Our%20Model/>.

21. <http://www.clintonglobalinitiative.org/aboutus/ourmodel.asp?Section=AboutUs&PageTitle=Our%20Model/>.

Lors de la réunion annuelle de la CGI en 2007, l'organisation *Opportunity International*²² a pris un engagement initial de 10 millions de dollars²³ en partenariat avec la *Sutter Family Foundation* et la fondation *Gray Matters Capital* pour développer ses projets actuels de micro-financement dans le domaine de l'éducation en Afrique, Asie et Amérique latine²⁴. Le micro-financement constitue un autre exemple de *silver bullet* qui est aujourd'hui omniprésent dans la nouvelle liste des priorités en matière de développement international (Stewart *et al.*, 2010). En conséquence de l'engagement pris, des emprunts ont été effectués pour la création de plusieurs ensembles d'écoles privées regroupées sous deux chaînes : *Microschools of Opportunity* (les micro-écoles de la chance) et *IDP Rising Schools* (les écoles montantes de la fondation IDP).

Inspirée par les recherches de James Tooley²⁵, l'organisation *Opportunity International*, en partenariat avec le *Sinapi ABA Trust*²⁶ et le *Ghana Micro-finance Institutions Network* (réseau d'institutions de micro-financement du Ghana), a lancé le programme des *Microschools of Opportunity* en 2007. Tooley représente un exemple très net du lien entre certains de ces organismes philanthropiques et le travail des défenseurs du marché. Il est cité par un nombre important de fondations, d'organisations philanthropiques et internationales, avec lesquelles il travaille en étroite collaboration, et ses recherches sont données comme étant le lien manquant entre les priorités de ces organisations et les financements nécessaires pour répondre aux réalités locales. L'initiative des *Microschools* permet de proposer des prêts à des « édupreneurs », afin d'ouvrir des écoles privées dans des régions déshéritées. Le programme a démarré au Ghana par un projet pilote concernant cinquante villes et quartiers, mais très vite il a été exporté en Ouganda, au Malawi et en Inde. Au cours des trois prochaines années, *Opportunity International* se fixe pour but d'atteindre un million d'enfants, les « futurs héros de l'économie qui résident dans chaque communauté »²⁷. Citant une enquête internationale, l'organisation prétend que ses écoles obtiennent de meilleurs résultats que les écoles publiques des régions concernées, ce qui a conduit Christopher A. Crane, président-directeur général de l'organisation, à déclarer être « certain que ces “édupreneurs” continueront

22. *Opportunity International* est une organisation non-gouvernementale chrétienne et internationale dont le siège est à Chicago. Elle est active dans plus de vingt pays et est financée à la fois par des dons et par des aides gouvernementales. Elle reçoit également des financements d'autres sources (par exemple, de la Fondation Bill & Melinda Gates et du réseau Omidvar). Ses bureaux sont situés de façon stratégique aux États-Unis, en Australie, au Canada, en Allemagne et au Royaume-Uni. Son activité principale est le micro-financement (le prêt, l'épargne, la micro-assurance et la formation) de projets dans différents domaines.

23. http://www.clintonglobalinitiative.org/commitments/commitments_search.asp?Section=Commitments&PageTitle=Browse%20and%20Search%20Commitments/.

24. Initialement, en Colombie, en République dominicaine, au Ghana, en Inde, au Malawi, au Mozambique, au Rwanda et en Ouganda.

25. http://www.communityintl.com/documents/Microschools_Opportunity_092407.pdf/.

26. Sinapi est une organisation chrétienne à but non lucratif, membre du réseau *Opportunity International*. Elle est basée au Ghana et son principal champ d'action est le micro-financement et la formation.

27. <http://www.opportunity.org/wp-content/uploads/2010/06/Impact-2007-Fall.pdf/>.

de dispenser un enseignement de qualité à leurs élèves ». Par conséquent, l'organisation « fera tout ce qu'elle pourra pour leur fournir, ainsi qu'à des milliers d'autres, des services financiers et d'autres types d'aide ». À ce jour, l'organisation a accordé 350 prêts à des écoles privées qui s'adressent à 87 000 enfants²⁸.

Suivant le même modèle, *IDP Rising Schools* est un partenariat entre la fondation IDP Inc., *Opportunity International* (États-Unis) et le *Sinapi Aba Trust*. Le but de ce programme est de « bâtir un modèle éducatif durable qui peut être soutenu par des prêts de micro-financement et par un renforcement des capacités, puis étendu à tout le Ghana, l'Afrique sub-saharienne et les pays en voie de développement »²⁹. Selon son site Web, la fondation, au cours de l'année 2010, espérait voir 120 écoles intégrer le programme pour atteindre plus de 31 000 enfants. De plus, le programme *IDP Rising Schools* a également établi un partenariat avec le ministère de l'Éducation et les services d'éducation du Ghana et créé un comité consultatif de formation des enseignants présidé par le Dr Josiah A. M. Cobbah, professeur au *Ghana Institute of Management and Public Administration*, institution dont le but est de promouvoir « la compréhension et la coopération entre les institutions du public et du privé concernant leurs obligations en matière de gestion et d'administration publique »³⁰.

La nouvelle philanthropie exige aussi de nouveaux outils et de nouveaux « supports d'information » pour faciliter les investissements et pour mesurer les retours sur investissements. Ce besoin d'indicateurs de performance clairs a conduit à la création d'un ensemble de sociétés à but lucratif et d'organisations internationales (par exemple, l'agence *Geneva Global*, l'organisation *Rockefeller Philanthropy Advisors* et le Projet Objectifs du Millénaire des Nations Unies) qui proposent des services de conseil et de consultation aux organisations philanthropiques, ainsi que des services d'évaluation de leurs portefeuilles. En tant qu'investisseurs, consultants et conseillers auprès d'entités paraguayennes, ces agents sont directement impliqués dans les processus de décision, d'élaboration et de mise en œuvre des politiques : « L'agence *Geneva Global* a été fondée par un groupe d'investissement international appelé *Legatum* (autrefois connu sous le nom de *Sovereign Global*) qui cherchait l'avis de professionnels de la philanthropie pour satisfaire aux critères bancaires auxquels il était habitué en matière d'investissement. Devant l'absence de tels services, le groupe a décidé de fonder *Geneva Global* en 1999. Cette nouvelle entreprise internationale de conseil en matière de philanthropie a été conçue pour proposer aux particuliers, aux sociétés et aux fondations leurs services de conseil ainsi que le fruit de leurs recherches de portée mondiale. »

De la même façon, *School Ventures*, une société qui informe les marchés, en collaboration avec l'*Economist Intelligence Unit*, a créé l'APSI (*African Private*

28. <http://www.opportunity.org/blog/meeting-ugandan-students-reflections-of-an-american-teenager/>.

29. <http://globalpf.org/strategic-advisors.html?show=8/>.

30. http://www.gimpa.edu.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=54/.

Schools Investment Index, ou l'Indice d'investissement des écoles privées d'Afrique) en 2007³¹, conçu pour évaluer les possibilités d'investissement dans trente-six pays d'Afrique, à partir de l'analyse du « potentiel de croissance de chaque pays en présence de conditions favorables ». Selon *School Ventures*, cet indice « fournit une évaluation totalement nouvelle de l'enseignement privé en Afrique subsaharienne et est conçu précisément pour évaluer le contexte actuel de l'enseignement privé en Afrique en termes d'investissement »³². La présence accrue de telles entreprises et de tels outils permet théoriquement d'apporter une information utile aux décideurs et responsables politiques, aux investisseurs actuels et potentiels et aux organismes philanthropiques. On peut néanmoins faire valoir le fait que la mise en œuvre de ces techniques d'élaboration des politiques introduit également de nouvelles formes de concurrence entre les pays et les régions, ainsi que de nouvelles classifications comparatives en fonction de leur « capacité (...) à attirer des investissements privés »³³.

La source et le moteur de ces nouveaux savoirs en matière de développement, dans le cadre des mesures et des initiatives ébauchées plus haut, ne reposent de toute évidence pas sur les acteurs individuels, mais sur la communauté discursive. Et ce discours, ainsi que les sujets et les pratiques liés à ce discours, c'est ce que nous pourrions appeler le « néolibéralisme ». Il y a ici clairement un certain nombre d'aspects de ce que Peck et Tickell (2002) appellent la normalisation de logiques néolibérales, processus qui intervient toutefois souvent de manière « impure », sous forme d'hybrides confus et de partenariats diversifiés. Les réseaux sont des sites et des domaines qui permettent d'asseoir les logiques néolibérales et produisent de nouveaux types d'objets d'action publique par le biais d'un processus double de marchandisation et de « financiarisation », ainsi que de nouvelles formes d'entrepreneuriat moral (Shamir, 2008). Les idées d'action publique ne circulent pas dans le vide. Ce sont des créations sociales et politiques dont on parle et reparle dans les micro-espaces et les réseaux d'action publique. Les participants exploitent et développent diverses formes de capital social³⁴ et de capital de réseau, qui se traduisent par le droit de s'exprimer et la nécessité d'être entendu. Il s'agit là de « nouveaux espaces de possibilités enchevêtrées » (Ong, 2006, p. 499), de nouveaux espaces de néolibéralisme et « d'économisation du social ». Les processus en jeu ici agissent à la fois « sur » et « contre » l'État et le secteur public de l'éducation. Pour exprimer cela de manière succincte, on s'intéresse aujourd'hui aux problèmes profonds du

31. <http://www.prnewswire.com/news-releases/silent-revolution-of-african-education-markets-finds-expression-in-the-new-apsi-index-58736087.html/>.

32. <http://schoolventures03.goodbarry.com/FAQRetrieve.aspx?ID=35960&Q=/>.

33. <http://www.prnewswire.com/news-releases/silent-revolution-of-african-education-markets-finds-expression-in-the-new-apsi-index-58736087.html/>.

34. Capital social : en sciences sociales, le « capital social » est l'ensemble des relations sociales afférentes à un acteur et est donc à rapprocher du « capital de réseau », à savoir l'ensemble des relations constituées en réseaux. (NdT).

développement de l'éducation, de sa qualité et des moyens d'y accéder, en impliquant des entreprises sociales et des édu-entreprises, dans la prestation de services d'éducation, à la fois pour le compte du secteur privé et de l'État.

REMARQUES FINALES

De plus en plus fréquemment, l'aide et le soutien dans le domaine de la philanthropie ne sont plus « donnés » sous forme de subvention en faveur des gouvernements ou des ONG, mais sont plutôt « investis » dans les édu-entreprises et dans le développement de solutions axées sur le marché pour répondre aux problèmes de l'éducation. Les pratiques commerciales et les initiatives d'entreprises sociales sont vues comme étant des moyens plus efficaces de favoriser l'accès à l'éducation à un plus grand nombre et d'améliorer la qualité de l'éducation que, dit-on, ne le sont les gouvernements ou l'aide traditionnelle ou encore le secteur caritatif. Les changements et les évolutions qui interviennent ici sont constitués d'un ensemble complexe de processus politiques et économiques qui les favorisent et qui reposent sur la mobilisation autour de certaines causes (de la part d'entrepreneurs d'action publique et de réseaux transnationaux de défense et de mobilisation), sur les intérêts commerciaux (de nouvelles possibilités de profit), sur une « nouvelle » forme de philanthropie et sur les changements dans la forme et les modalités d'exercice de l'État, c'est-à-dire le passage du gouvernement à la gouvernance, de la bureaucratie aux réseaux, de la fourniture de services à l'établissement d'objectifs, au contrôle et à la régulation. Chacun de ces éléments doit être traité dans le cadre de l'analyse de la nouvelle philanthropie, des nouvelles formes d'aide, de développement et de politique éducative.

De ce que nous essayons ici d'appréhender et de transmettre, dans cet examen quelque peu superficiel et insatisfaisant de certaines formes « d'entreprise » et de leurs acteurs, impliqués dans ces nouvelles politiques éducatives et sociales, c'est la façon de plus en plus complexe et opaque avec laquelle ce paysage du « don » et de l'entreprise subit des traversées, voit ses contours s'estomper, ses fils s'entremêler, ses formes revêtir un caractère hybride, en sachant que c'est tout cela qui l'anime et le constitue. Les individus, l'argent et les idées circulent dans ces réseaux et ces organisations et traversent et transcendent les frontières. Les frontières et les lignes de démarcation traditionnelles, du public et du privé, du marché et de l'État, sont en train de s'ouvrir et de se mélanger à tout cela et ne sont plus utiles en termes d'analyse. Dans ce contexte, le rôle et la portée des ONG devraient également se concevoir en fonction de ces disjonctions, qui semblent désormais ne plus s'exclure mutuellement. Les chercheurs auront besoin d'un nouveau langage et de nouvelles techniques pour tenir compte des nouveaux processus de création et d'application des politiques et des solutions en matière d'éducation, à l'intérieur de ce nouveau paysage.

BIBLIOGRAPHIE

- BALL S. J. (2012) : *Global Education Inc.* London: Routledge.
- BRONFMAN C. & SOLOMON J. (2009) : *The Art of Giving: Where the Soul Meets a Business Plan.* San Francisco: Jossey-Bass.
- BROOKS S., LEACH M., LUCAS H. & MILLSTONE E. (2009) : *Silver Bullets, Grand Challenges and the New Philanthropy. STEPS Working Paper 24.* Brighton: STEPS Centre.
- EDWARDS M. (2008) : *Just Another Emperor? The Myths and Realities of Philanthro-capitalism.* New York: Demos and The Young Foundation.
- HORNE J. R. (2002) : *A Social Laboratory for Modern France: The Social Museum and the Rise of the Welfare State.* Durham, NC: Duke University Press.
- HOWARD P. N. (2002) : Network Ethnography and the Hypermedia Organization: New Media, New Organizations, New Methods. *New Media Society*, 4(4), 550-574.
- ONG A. (2006) : Mutations in Citizenship. *Theory Culture Society*, 23(2), 499-505.
- PECK J. & TICKELL A. (2002) : Neoliberalizing space. *Antipode*, 34(3), 380-404.
- SALTMAN K. J. (2010) : *The Gift of Education. Public Education and Venture Philanthropy.* New York: Palgrave Macmillan.
- SHAMIR R. (2008) : The age of responsibilitization: on market-embedded morality. *Economy and Society*, 37(1), 1-19.
- STEWART R., VAN ROOYEN C., DICKSON K., MAJORO M. & DE WET T. (2010) : *What is the impact of microfinance on poor people? A systematic review of evidence from sub-Saharan Africa.* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- ZIZEK A. (2008) : *Violence.* New York: Picador.