

Alors que le secteur hospitalier s'ouvre peu à peu, en France, au fundraising, aux États-Unis et au Québec, les hôpitaux collectent de longue date. Et sans complexe.

# Vu d'ailleurs, le fundraising hospitalier se porte bien



© JUPITERIMAGES/GETTY IMAGES

Jérôme Deana, directeur du Développement de l'Hôpital américain de Paris, a participé, en novembre dernier, à Chicago, au séminaire annuel de l'Association for Healthcare Philanthropy (AHP), qui rassemble les «fundraisers hospitaliers» américains. Pour *Fundraizine*, il livre son rapport d'étonnement et revient sur les différences de pratiques entre la France et les États-Unis.

**Fundraizine: Vous avez participé au séminaire de l'AHP et visité deux hôpitaux à Boston. Qu'est-ce qui vous a frappé?**

**Jérôme Deana** — L'ampleur de la philanthropie aux États-Unis, où la collecte atteint 373,25 milliards de dollars en 2015, est toujours un sujet d'étonnement. Le secteur de la santé y représente 8% des dons et environ 30 milliards de dollars en 2015. Mais ce qui est vraiment étonnant, c'est la structure de cette collecte «hospitalière», portée à 80% par les patients, les anciens patients et leur famille. Pour un Américain, c'est un devoir de rendre à la société, c'est naturel de soutenir son établissement de santé. Une différence avec la France, où le modèle d'intérêt gé-

ral est porté par le collectif, par l'État, notamment via l'impôt. Notre modèle évolue, du fait de la baisse des dotations et des incitations fiscales de l'État. L'émergence des grands philanthropes traduit une prise de conscience: l'individu a aussi un rôle à jouer dans le financement de missions d'intérêt général. Mais à quelques exceptions près, la collecte de fonds hospitalière en France, notamment de l'hôpital public, est encore marquée du sceau du mécénat d'entreprise. Ce qui rend la structure de la collecte aux États-Unis d'autant plus étonnante.

**On peut imaginer que les pratiques sont donc très différentes...**

En effet, puisque tout est tourné vers le patient et sa famille. Un des enjeux principaux consiste à détecter les patients qui souhaitent exprimer leur reconnaissance par un don. Les soignants sont les mieux placés pour cela, sans jamais solliciter eux-mêmes les patients. Pour les encourager à tenir ce rôle, les fundraisers hospitaliers font preuve de pédagogie pour que les équipes soignantes «jouent le jeu». Ils sont accompagnés

  
**30**  
**milliards**  
de dons ont été collectés aux États-Unis dans le secteur de la santé en 2015.

