



ENSEIGNEMENT

Quand les grandes écoles françaises lèvent des fonds à New York

C'est au Harvard Club, à New York, que Pierre Tapie, le président de l'Essec, est venu début septembre lancer la partie américaine de sa campagne de levée de fonds. Dans les salons aux boiseries brunes de ce club très sélect se sont retrouvés quelques-uns des anciens, comme le directeur financier de Lazard, Matthieu Bucaille, ou le patron de Sotheby's, Bruno Vinciguerra, qui sont restés très fidèles à leur école. « Nos anciens élèves nous apportent une interface avec le monde des affaires américain », observe Pierre Tapie.

À l'instar de Sciences po et de HEC, qui ont eu une démarche identique l'an passé (« Les Echos » du 16 février 2009), Pierre Tapie est venu solliciter la générosité du réseau accompagné d'une « star » du business, Gilles Pélisson, ancien de Harvard et de l'Essec, et patron d'Accor. Déjà donateur, avec l'entrepreneur Denis Payre, d'un amphithéâtre de l'école surnommé « des Lyonnais » en raison de leur origine (100.000 euros), il a promis 250.000 euros sur cinq ans. Jean Arvis, le président d'Honotel, a signé un chèque de 100.000 euros. « J'ai le sentiment d'investir dans le maintien de ce diplôme. Je ne veux pas regretter d'avoir choisi l'Essec », explique-t-il.

Le modèle de l'« endowment »
Jean-Philippe Chomette, le patron du groupe hôtelier Algonquin, a profité de cette réunion montée par la présidente des anciens de l'Essec aux Etats-Unis, Anne de Louvigny Stone, pour militer en faveur de l'adoption des méthodes américaines et notamment des fonds d'« endowment » (dotation en capital qui rapporte des intérêts), celui de Harvard (24,7 milliards de dollars au 30 juin 2010) étant le plus emblématique. Encore modeste pour l'instant, le fonds associatif de l'Essec n'est riche que de 2 millions d'euros, mais « c'est un outil fondamental pour l'école, qui va améliorer sa résilience », assure Jean-Pierre Chomette.

Même démarche chez HEC. Sur les 100 millions d'euros que l'école cherche à lever depuis 2008, elle en réserve 50 millions pour un fonds d'« endowment ». Un « trust » a été créé aux Etats-Unis. Il est présidé par Elsa Berry, qui représente les anciens à New York, explique Barbara de Colombes, déléguée générale de la Fondation HEC. L'école veut en lever 5 millions rien qu'aux Etats-Unis, et en aurait déjà obtenu

LES CAMPAGNES

Essec

Campagne lancée en 2008. Objectif : récolter 150 millions d'euros en 2015. 36 millions d'euros ont déjà été levés.

HEC

Depuis octobre 2008, le groupe cherche à obtenir 100 millions d'euros avant fin 2013. A ce jour, il a levé 33,5 millions sur un total de 66 millions de promesses de dons.

Sciences po

L'école veut lever 100 millions d'ici à 2013. Elle table sur un total de 60 millions d'euros de promesses de dons à fin 2010.

2 millions. Depuis l'an dernier, un comité de campagne ad hoc a été constitué avec des représentants à New York, Chicago, San Francisco ainsi qu'en Floride.

Sciences po, qui table sur 60 millions d'euros de promesses de dons à fin 2010, « est plutôt un peu en avance sur le programme », selon Alban Gaudaire, directeur du pôle relations donateurs à Sciences po, a mis en place sa fondation américaine l'an dernier. Elle est présidée par la journaliste Anne Sinclair et Maria Theresa Monte en sera la directrice exécutive à New York à partir du 1^{er} octobre. Lors du dîner de lancement de la campagne internationale, le 30 janvier 2009 à Manhattan, Sciences po avait pu annoncer 1 million de dollars de dons. Ils devraient atteindre 3 millions de dollars à fin 2010, notamment après la généreuse donation de 1,5 million de dollars de Michel David-Weill. L'école prévoit un nouveau dîner de gala à New York en juin, mais celui-ci, à l'inverse du premier, devra s'autofinancer.

VIRGINIE ROBERT

BUREAU DE NEW YORK



Gilles Pélisson, PDG d'Accor, au Harvard Club, à New York, lors de la soirée de levée de fonds.