

2 | 2023

# NKrim NCrim NCrim

## [Seite 37] Le marché des préjudices sociaux: le cas de la philanthropie genevoise



Sophie Serrano

Doctorante FNS Doc.CH, Centre Romand de Recherche en Criminologie, Faculté de Droit, Université de Neuchâtel

[sophie.serrano@unine.ch](mailto:sophie.serrano@unine.ch)

### Résumé

Cet article se propose d'explorer une boîte noire de la littérature zémiologique portant sur les préjudices sociaux (social harms): la priorisation de ces préjudices dans l'arène publique. Le cas d'étude de la philanthropie genevoise permet de comprendre quelles situations sociales sont priorisées et pourquoi. À travers une méthodologie qualitative (entretiens et observations), cette étude décrit les processus de priorisation en mobilisant la métaphore du «marché des préjudices sociaux». Cet article suggère que la philanthropie sélectionne les préjudices sociaux à financer selon une évaluation basée sur les risques réputationnels et économiques. Cette évaluation est collective et dépend de dynamiques sociales. Enfin, cet article dévoile les conséquences

### Summary

This article aims to explore a black box of zemiological literature, focusing on social harms: their prioritization in the public arena. The case study of Genevan philanthropy helps to understand which social situations are prioritized and why. Through a qualitative methodology (interviews and observations), this study describes the prioritization processes by mobilizing the metaphor of the «market for social harms.» This article suggests that philanthropy selects which social harms to fund according to a valuation based on reputational and economic risks. This valuation is collective and depends on social dynamics. Finally, this article reveals the consequences of this market: the overfunding of uncontroversial causes, the favoring of

### Zusammenfassung

In diesem Artikel soll eine Blackbox der semiologischen Literatur über soziale Schäden (social harms) erforscht werden: die Priorisierung dieser Schäden in der öffentlichen Arena. Anhand des Fallbeispiels der Genfer Philanthropie lässt sich nachvollziehen, welche sozialen Situationen priorisiert werden und warum. Anhand einer qualitativen Methode (Interviews und Beobachtungen) beschreibt diese Studie die Prozesse der Prioritätensetzung, indem sie die Metapher des «Marktes für soziale Schäden» mobilisiert. Dieser Artikel legt nahe, dass die Philanthropie die zu finanzierenden sozialen Schäden anhand einer Bewertung auswählt, die auf Reputations- und wirtschaftlichen Risiken beruht. Diese Bewertung ist kollektiv und hängt von

<p>de ce marché: le surfinancement de causes non controversées, la favorisation des désirs du philanthrope au détriment des besoins sociaux et la dépolitisation de la priorisation des préjudices sociaux dans l'arène publique.</p>	<p>philanthropists' desires over social needs, and the depoliticization of the prioritization of social harms in the public arena.</p>	<p>sozialen Dynamiken ab. Schließlich enthüllt der Artikel die Folgen dieses Marktes: die Überfinanzierung unumstrittener Anliegen, die Begünstigung der Wünsche des Philanthropen zulasten der sozialen Bedürfnisse und die Entpolitisierung der Priorisierung von sozialen Schäden in der öffentlichen Arena.</p>
---	--	---

**Mots-clés:**

zémologie, préjudices sociaux, philanthropie, marché

**Keywords:**

Zemiology, social harms, philanthropy, market

**Schlüsselwörter:**

Zemiologie, soziale Schäden, Philanthropie, Markt

**1. Introduction: de la zémologie à la philanthropie**

Cet article illustre la façon dont certaines situations sociales préjudiciables peuvent être élevées au rang de problèmes publics tandis que d'autres restent dans l'ombre. Pour ce faire, il mobilise un courant issu de la criminologie, nommé zémologie.<sup>1</sup> Ce dernier a pour objet les préjudices sociaux (*social harms*) expérimentés par certaines populations, qu'ils soient criminalisés ou non. Plus précisément, la zémologie vise à révéler les structures, les politiques publiques, les décisions et les pratiques préjudiciables.<sup>2</sup> Les exemples de préjudices sociaux souvent étudiés sont les discriminations, les dommages écologiques, la pauvreté et plus largement les inégalités. Ces préjudices peuvent être qualifiés de sociaux dans la mesure où ils sont médiés par la société: ils sont la conséquence de l'organisation sociale.<sup>3</sup> La zémologie repose sur la prémisse selon laquelle les problèmes publics doivent être promus et entrepris pour pouvoir exister publiquement.<sup>4</sup> En d'autres termes, ils n'ont pas d'existence ontologique.<sup>5</sup>

De cette médiation sociale émerge également le fait que certains préjudices peuvent ou non atteindre l'arène publique et être ainsi pris en charge par la société plus largement. Cependant, cette priorisation des préjudices est pourtant peu étudiée et semble enfermée dans ce qui pourrait être décrit comme une boîte noire analytique à l'intérieur de laquelle les complexités internes de la sélection des problèmes sont obscurcies.<sup>6</sup>

Le but de cet article consiste à fournir une première tentative d'ouverture de cette boîte noire pour annoncer mieux comment des préjudices sociaux peuvent ou non atteindre l'arène publique. Il le fait par le biais d'une étude empirique menée dans un milieu dont la fonction revendiquée est de prendre en charge des préjudices sociaux.<sup>7</sup> la philanthropie. Les philanthropes revendiquent en effet une amélioration de la société en soutenant diverses réponses à ce qu'ils perçoivent comme des situations sociales problématiques. L'atout présumé de la philanthropie pour endosser ce rôle réside dans le fait de ne pas dépendre d'un agenda électoral ou économique. Ainsi, la philanthropie pourrait représenter un secteur bienvenu pour dynamiser la société civile et contrecarrer l'hégémonie étatique.<sup>8</sup> Cependant, que les philanthropes choisissent des préjudices sociaux encore peu reconnus publiquement ou des problèmes publics déjà bien établis, ils participent de fait à un processus de priorisation.<sup>9</sup> Cela fait d'ailleurs d'eux la cible de

critiques dénonçant une gouvernance antidémocratique de la part du privé dans la sphère publique.<sup>10</sup> La littérature sur la philanthropie aborde rarement les façons dont les philanthropes sélectionnent les causes qu'ils investissent (à l'exception notable de Monika Krause,<sup>11</sup> voir plus bas).

Ainsi, afin de comprendre les mécanismes derrière la priorisation des préjudices par les philanthropes, cet article étudie le cas du canton suisse de Genève. Ce dernier est le théâtre depuis plusieurs années d'un développement du secteur de la philanthropie, comme en témoigne notamment la forte densité de fondations d'utilité publique. À travers une méthodologie qualitative, cette enquête engage différents acteurs, notamment des philanthropes, des experts du secteur et des bénéficiaires, afin de combiner différentes compréhensions de la priorisation des préjudices sociaux. Dans le but de mieux appréhender ces processus, la métaphore du *marché des maux sociaux* est mobilisée.<sup>12</sup> Ce marché peut être compris comme un lieu fictif où les philanthropes priorisent les problèmes publics selon une évaluation inspirée du monde de la finance et reposant sur la neutralisation des risques. Il est façonné par de multiples interactions sociales et repose sur un principe d'estimation de la valeur des préjudices sociaux. Ce marché a plusieurs conséquences qui vont à l'encontre du but annoncé de la philanthropie : le surfinancement de causes non controversées, la favorisation des désirs des philanthropes au détriment des besoins sociaux et la dépolitisation de la priorisation des préjudices sociaux dans l'arène publique.

Comprendre cette priorisation permet d'ouvrir la réflexion sur les raisons conduisant à considérer une situation sociale comme digne d'intérêt social et juridique. Elle permet également de relativiser les objets de la criminologie *classique* en rappelant leurs fondements sociaux et politiques.

## 2. La philanthropie à Genève

Les études historiques sur la philanthropie à Genève en révèle révèlent une longue tradition, remontant au XIX<sup>e</sup> siècle.<sup>13</sup> Aujourd'hui, la concentration d'organisations philanthropiques — fondations d'utilité publique — reste élevée avec 25,5 fondations pour 10 000 habitants.<sup>14</sup> Des institutions liées à la philanthropie ont également été créées à Genève ces dernières années. SwissFoundations, une association faitière de fondations philanthropiques se présen [Seite 39] tant comme « la voix des fondations donatrices en Suisse »,<sup>15</sup> a ouvert un bureau à Genève en 2012. En 2017, le Centre en philanthropie de l'Université de Genève sous les auspices d'un partenariat public-privé est fondé. Ce centre interdisciplinaire vise à soutenir le développement du secteur de la philanthropie tout en faisant de Genève « l'un des hubs de la philanthropie au niveau mondial ».<sup>16</sup>

Dans le cas de la présente recherche, nous prenons en compte les fondations d'utilité publique, car elles seraient les entités juridiques les mieux adaptées pour entreprendre des activités philanthropiques en Suisse.<sup>17</sup> Les fondations suisses sont composées d'au moins deux organes : le conseil de fondation et l'organe de révision. Le conseil de fondation est l'organe suprême, chargé notamment de prendre les décisions relatives à l'affectation des ressources. L'organe de révision d'une fondation est responsable de la vérification comptable.

Les fondations philanthropiques ne sont pas tenues de rendre leurs comptes publics. Il n'y a donc pas de données financières systématiquement accessibles. Un recoupement entre des informations issues d'entretiens et de la presse nous permet toutefois d'estimer que les budgets annuels des dons par fondation se situent entre CHF 10 000 et CHF 20 millions par an.<sup>18</sup> Cependant, selon nos enquêtés, le financement d'une fondation, même modeste, peut devenir une étape nécessaire à la recherche de financements publics plus conséquents. Ainsi, les fondations philanthropiques seraient des acteurs importants de la scène associative, qu'il s'agisse de petits ou de grands donateurs.

## 3. Stratégie de recherche

L'objectif de cette recherche est de décrire et de comprendre le processus encore obscur de priorisation des préjudices sociaux dans l'arène publique par les philanthropes. Nos résultats s'appuient sur des données ethnographiques collectées et analysées de manière qualitative avec un caractère itératif prononcé.<sup>19</sup> En effet, les outils de collecte de données ont été constamment affinés au cours de l'enquête de terrain grâce à l'analyse continue des données.<sup>20</sup> Une analyse thématique d'un corpus de données collectées a permis d'en apprendre davantage sur les significations des rôles et des interactions des acteurs et sur la manière dont celles-ci émergent, évoluent et influencent la priorisation des préjudices sociaux.<sup>21</sup>

Les données ont été collectées de 2019 à début 2020. Deux outils ont été mobilisés : l'observation et les entretiens semi-directifs. L'observation a été utilisée lors de quatorze événements organisés par et pour des philanthropes. Il s'agissait de conférences, de séminaires, de réunions de travail et d'événements de réseautage. Ces observations ont permis d'étudier les philanthropes dans leur milieu propre. Elles ont également servi au recrutement des enquêtés. Des entretiens semi-directifs (d'une durée d'environ une heure chacun) ont été menés pour permettre une compréhension plus approfondie des divers aspects révélés par les observations. Les philanthropes n'agissent pas en marge de la société, ni dans une relation exclusive avec leurs bénéficiaires. C'est pourquoi dans cette recherche, sont également pris en compte des acteurs non-philanthropes mais tout de même impliqués dans le secteur philanthropique que nous catégorisons ici comme *experts* et bénéficiaires. La richesse de cette série d'entretiens réside ainsi principalement dans son aspect intergroupe.<sup>22</sup>

Le processus de recrutement s'est déroulé en deux temps. D'abord, les fondations les plus actives publiquement ont été contactées par le biais d'une demande écrite formelle. Ensuite, des contacts ont été faits lors d'observations. Finalement, 33 personnes ont été rencontrées, appartenant aux trois catégories suivantes :

*Philanthropes (P)* : personnes impliquées dans les décisions relatives à l'allocation des ressources telles que les membres de conseils de fondation (n=13, h=9 f=4)<sup>23</sup>.

*Experts (E)* : universitaires, juristes, fonctionnaires, gestionnaires de fortune et conseillers en philanthropie (n=10, h=7 f=3).

*Bénéficiaires (B)* : individus ou représentants d'associations ayant reçu des ressources financières de la part de fondations philanthropiques actives à Genève (n=10, h=3 f=7).

Toutes les données ont été dactylographiées, résumées puis analysées selon une approche thématique inductive<sup>24</sup> sur le logiciel d'analyse qualitative MAXQDA. Chaque matériau (entretien et rapport d'observation) est d'abord analysé individuellement (analyse verticale) puis en relation avec les autres (analyse horizontale). Grâce à de multiples (re) lectures et codages, des catégories liées à la priorisation des préjudices [Seite 40] ont émergé. Les exemples illustrant le marché des préjudices sociaux sont donc représentatifs de tendances plus larges retrouvées dans nos données.

#### 4. Le marché des préjudices sociaux

Sur la base des données collectées et analysées, ce chapitre soutient que la priorisation des préjudices sociaux se produit par le biais d'un processus collectif qui se déroule selon des règles similaires à celle d'un marché. Ce processus donne lieu à une marchandisation des maux sociaux par les philanthropes. Comme Monika Krause<sup>25</sup> l'a observé dans le cas de l'aide au développement, les bailleurs de fonds ont tendance à vouloir évaluer et comparer les multiples projets proposés par les organisations non gouvernementales (ONGs). Toujours selon cette auteure, les ONGs présentent alors leurs projets de manière de plus en plus standardisée pour satisfaire cette demande. Même si la standardisation ne semble pas encore formalisée dans le cas de la philanthropie genevoise, le besoin de sélectionner les causes et projets parmi une offre considérable pousse les philanthropes à trouver des stratégies spécifiques de collecte d'information, notamment au travers du marché des maux sociaux.

Les philanthropes interrogés sont généralement issus du monde des affaires et de la finance. Ils ont alors tendance à transposer leurs pratiques professionnelles à leurs activités philanthropiques et à les considérer comme (les plus) efficaces. Par exemple, le président d'une fondation philanthropique a évoqué la manière dont son savoir-faire professionnel l'éclaire sur la meilleure façon de mener ses actions philanthropiques :

« Je sais très bien gérer une entreprise [...], donc je sais ce qu'il faut faire pour atteindre un objectif particulier, que ce soit financièrement ou en termes de structures humaines. Certaines associations n'acceptent pas du tout ce genre de démarche. Eh bien, c'est leur problème ! » (P11)

Pourtant au-delà du simple transfert de pratiques *business* à la philanthropie, cet article propose que la philanthropie genevoise puisse être considérée comme un marché des préjudices sociaux — un lieu où se négocie la valeur des investissements financiers des philanthropes dans une variété de préjudices.

Un marché organise la rencontre entre l'offre et la demande de produits.<sup>26</sup> Pour ses participants, le principal avantage perçu d'une telle structure réside dans la réduction des coûts de transaction. En effet, tous les éléments essentiels à l'échange sont réunis en un seul lieu (vendeurs, acheteurs, produits et informations). Ainsi, le marché des maux sociaux est peuplé de bénéficiaires (vendeurs) qui proposent que leurs activités soient financées (produits) par des donateurs (acheteurs). Les informations qui facilitent les transactions sont générées soit par les philanthropes eux-mêmes, soit par des experts, tels que les conseillers en philanthropie.

Toutefois, le marché ne peut être réduit à la prise de décision d'acteurs rationnels recherchant exclusivement les transactions les plus optimales. Mark Granovetter a suggéré que les marchés ne sont pas dépourvus de relations sociales;<sup>27</sup> au contraire, ils s'inscrivent dans des réseaux sociaux qui influencent leur fonctionnement et leurs issues. En outre, la littérature socio-économique nous apprend que les marchés sont façonnés par des représentations et des normes collectives, ainsi que par des représentations de soi.<sup>28</sup> Ces conceptions permettent de construire notre marché des préjudices sociaux, au sein duquel les philanthropes n'agissent pas de manière isolée du monde social et culturel, et encore moins de leurs pairs. En effet, cette étude démontre que des interactions entre les membres des fondations ont fréquemment lieu et sont cruciales pour comprendre les processus de priorisation.

À l'instar d'autres marchés, tous les produits offerts n'ont pas la même valeur. L'estimation de la valeur d'un bien n'est pas juste un procédé technique par lequel les biens sont évalués selon leur capacité à répondre à un besoin. Elle est en effet fondamentalement sociale à deux égards;<sup>29</sup> d'une part, elle dépend de ce qui est perçu comme digne d'intérêt au sein du groupe social dans lequel se déroule le marché et, d'autre part, la valeur d'un produit dépend de la position sociale qu'il signale.

Dans notre étude, les préjudices sociaux potentiellement pris en charge par les philanthropes semblent être évalués en fonction du risque réputationnel et économique qu'ils représentent. Les paragraphes suivants illustrent ce qui peut être compris comme un gain ou une perte (économique ou réputationnelle) dans le contexte genevois, à travers deux situations de terrain.

P01 est un philanthrope travaillant dans la finance et artiste en parallèle. Il a entrepris la création de bourses et de prix académiques. Ce faisant, il a eu accès à un important réseau d'intellectuels et d'artistes. Il a ensuite bénéficié de leurs compétences de différentes manières (p. ex. des rencontres avec des professeurs, [Seite 41] des occasions de présenter son travail artistique et de recevoir des conseils). Grâce à son activité philanthropique, il a pu développer sa seconde activité et devenir ainsi un artiste professionnel bénéficiant d'une aura d'intellectuel. Être philanthrope a donc contribué à sa propre carrière. Lors de notre entretien, il a déclaré : « J'ai créé la fondation par pur plaisir égoïste et elle m'a apporté cent fois plus que ce que je pouvais donner. »

En 2016, un partenariat public-privé impliquant un important philanthrope genevois a échoué à la suite d'un vote cantonal.<sup>30</sup> Ce partenariat visait la rénovation d'un musée. Le philanthrope qui devait apporter la plus grosse somme d'argent n'a pas été bien accueilli par la population. Plusieurs facteurs ont éveillé les soupçons : l'origine des fonds, la volonté du philanthrope de placer ses propres collections dans le musée et le mandat d'architecture confié à un cabinet connu pour ses prix exorbitants et ses dépassements de budget. Face à la volonté du peuple, le philanthrope s'est retiré du partenariat. Le projet n'a donc jamais abouti. Bien que la présente recherche ait été menée trois ans après les faits, les philanthropes interrogés étaient toujours réticents à parler de cet incident. Ils l'ont qualifié avec malaise de *compliqué*. Le philanthrope disgracié a vu sa réputation auprès du public — et en particulier de ses pairs — entachée par ce que certains enquêtés ont qualifié de *folie des grands*.

Ces deux vignettes illustrent ce qui est en jeu pour les philanthropes lorsqu'ils choisissent d'investir dans une cause particulière. Il est possible de constater qu'une action philanthropique peut engendrer un gain ou une perte de réputation, mais également de ressources économiques et de temps. Ainsi, afin d'éviter des déconvenues, les philanthropes mobilisent trois principales stratégies pour neutraliser le risque de leur investissement dans les préjudices sociaux : le *blue chip*, la labellisation et le consulting.

Les préjudices sociaux *blue chip* sont perçus comme stables et procurent des bénéfices modérés, mais sûrs à long terme. Par exemple, le financement de la recherche médicale contre le cancer qui ne porte que peu à controverse ou le financement d'associations bien implantées dans le tissu genevois. Un expert a notamment exprimé que « c'est vrai qu'il y a des associations qui sont complètement *blue chip* comme on dit, qui ont une réputation de longue date, et je pense que ce n'est pas un problème pour ces associations de collecter des fonds » (E01). Cet expert a évoqué les entités *blue chip* comme ayant une réputation rassurante aux yeux des investisseurs. Ce phénomène est également perçu par les bénéficiaires. En effet, certains demandeurs de fonds sont conscients de leur bonne réputation et peuvent donc revendiquer le titre d'*investissement sûr*. B04, responsable de la communication d'une association active auprès d'enfants migrants, commente : « Depuis 20 ans, on a fait nos preuves et on n'a vraiment plus rien à prouver ! »

Une autre stratégie identifiée pour rassurer un philanthrope sur la qualité de son investissement est la labellisation. Marc Flandreau et Juan Flores ont souligné l'importance de la réputation des banquiers d'affaires sur les marchés financiers anglais au début du XIX<sup>e</sup> siècle.<sup>31</sup> Ces réputations guidaient les stratégies d'investissement de certains détenteurs d'obligations dans des environnements où l'information était rare. Dans le contexte de la présente étude, des mécanismes similaires semblent exister puisque les fondations font référence à l'activité des autres pour savoir si un investissement est sûr. Tout comme le nom de Nathan Rothschild signale à lui seul la qualité d'un investissement au XIX<sup>e</sup> siècle, les noms de certains philanthropes aujourd'hui fournissent à leurs pairs une garantie de fiabilité. P08 commente : « Si je vois une association arriver et que je vois qu'elle est soutenue par la Fondation X, c'est comme un label. Donc, une association qui est soutenue par la Fondation X, c'est suffisant pour moi ! » Dans ce cas, il est clair que si un bénéficiaire est financé par une fondation particulière, cela signale que le bénéficiaire est fiable et surtout prometteur.

Finalement, lorsque les informations sur les investissements sont insuffisantes pour évaluer le risque lié au soutien financier d'une association, les philanthropes peuvent faire appel à des consultants. Les services des consultants spécialisés dans la philanthropie sont similaires aux services d'analystes financiers sur les marchés. Leur tâche consiste à guider les philanthropes dans leurs activités caritatives tout en leur promettant un résultat correspondant à leurs souhaits. En général, ils proposeront une anamnèse des besoins du philanthrope, afin de déterminer avec lui la meilleure façon d'allouer ses ressources en fonction de ses objectifs philanthropiques. En d'autres termes, le conseiller a pour mission d'*assortir* les désirs du philanthrope avec les projets et associations susceptibles de les satisfaire. E03, une conseillère en philanthropie, a confié ce qui suit : « On fait le diagnostic en équipe, on évalue. Veulent-ils un bénéficiaire qui sera totalement différent ? J'ai reçu un

appel d'une banquière parce que sa cliente (...) s'interroge sur l'avenir de son patrimoine. Elle a quelques idées, mais elles ne sont pas très claires. J'essaie d'avoir des critères : faut-il un critère géographique ? Quel est le montant ? J'ai besoin de tout ce qui me permettra d'affiner une sélection qui convienne au philanthrope. » Ce qui est particulièrement frappant, c'est l'accent mis sur les besoins du philanthrope. En effet, les clients des conseillers semblent plus satisfaits lorsqu'ils sont eux-mêmes entre [Seite 42] prenants. Selon E01, conseiller également: « Les gens aiment rechercher ce qui les intéresse plutôt que de réagir à des propositions. » En somme, un philanthrope doit trouver *sa voie* indépendamment des besoins ou demandes des bénéficiaires potentiels.

## 5. Discussion et conclusion

Le fait que les philanthropes, consciemment ou non, se comportent dans le choix de leur activités philanthropiques comme dans un marché a plusieurs conséquences potentielles. Premièrement, à force de vouloir neutraliser le risque lié à leur stratégie « d'investissements », les philanthropes pourraient avoir tendance à toujours financer le même genre de préjudices sociaux au travers des mêmes associations, à savoir celles qui sont bien établies et peu controversées. Cela va directement à l'encontre de la position considérant la philanthropie telle un catalyseur de pluralisme dans la société civile. Deuxièmement, comme le démontre le recours aux consultants en philanthropie, les besoins des philanthropes sont priorisés par rapport aux besoins des récipiendaires. Le philanthrope va alors chercher à satisfaire ses désirs, quitte à obscurcir d'autres besoins sociaux plus pressants. Finalement, le fait que des préjudices sociaux soient sélectionnés selon des logiques de marché peut mener à une dépolitisation de la présence ou de l'absence de certains préjudices sociaux dans l'arène publique. En effet, pour les enquêtés, si ce sont les « lois naturelles du marché » qui décident de la priorisation, la philanthropie se retrouve alors « purifiée » de toute idéologie. Il est alors difficile d'imaginer les conséquences d'une telle philanthropie à Genève à plus long terme. Cependant, la littérature sociologique critique sur la philanthropie (principalement nord-américaine) a déjà mis en avant des mécanismes similaires, notamment le fait que l'activité philanthropique profite en premier lieu aux philanthropes et peut aller jusqu'à creuser les inégalités en favorisant les intérêts des plus aisés<sup>32</sup>.

Cet article propose la métaphore du marché des préjudices sociaux, permettant une description du processus de priorisation des préjudices sociaux encore peu étudié jusqu'à présent. Une étude de la philanthropie genevoise permet en effet d'observer que ce processus est régi par des interactions sociales semblables à celles constatées au sein d'un marché. Les préjudices sociaux y sont estimés et sélectionnés sur la base des risques qu'ils représentent pour celui qui les prend en charge. Cette estimation de valeur est elle-même encadrée dans des processus sociaux et collectifs.<sup>33</sup> Bien que les données soient abondantes, cette étude est issue d'un cas très particulier qui met en lumière les spécificités de Genève et son histoire financière et philanthropique. Ainsi, il s'agit d'une image fixe d'une époque et d'un lieu spécifique à partir de laquelle il faut se garder de généraliser.

Les contributions de cet article sont triples. Premièrement, cette étude de cas contribue à la littérature sur la philanthropie. Elle s'inscrit dans la lignée de travaux cherchant à rendre à la philanthropie *ses bases sociales et institutionnelles*.<sup>34</sup> En effet, il y est dévoilé que la priorisation des préjudices est une activité fondamentalement collective et dépend de cadres sociaux, légaux et institutionnels plus larges. Deuxièmement, elle ouvre une boîte noire de la littérature zémiologique en y démontrant les mécanismes et stratégies mobilisés dans la sélection des préjudices sociaux par des acteurs privés. Cela ouvre une voie de recherche sur les raisons entourant la présence ou absence de certains préjudices dans l'arène publique. Finalement, elle contribue à la criminologie plus largement en mettant l'accent sur les préjudices non-criminalisés et leur accession à l'arène publique et à leur potentielle régulation. En effet, par les mécanismes de priorisation démontrés ici, il est possible de relativiser, voire de questionner les normes sociales et légales nous permettant de vivre en commun.

### Fussnoten:

- 1 Dans le courant des années 1990, des criminologues – principalement anglo-saxons – ont discuté la pertinence du crime comme unité d’analyse. En effet, dans la lignée des travaux abolitionnistes (voir par exemple: Louk Hulsman/Jacqueline Bernat De Celis, *Peines perdues : le système pénal en question, Droits de l’homme et solidarité*, Paris 1982; Nils Christie, *Conflicts as property*, *The British Journal of Criminology* 17, 1/1977, 1 s.), ils ont constaté que ce qui portait préjudice à certaines populations n’était pas forcément qualifié comme crime par nos sociétés et inversement. Cette discussion donna lieu à un ouvrage collectif en 2004 intitulé *Beyond Criminology, Taking Harms Seriously* (Paddy Hillyard et al. (éds.), *Beyond criminology: taking harm seriously*, Londres/Ann Arbor 2004). Pour ses auteurs, la notion de crime doit être dépassée, car elle porte plusieurs conséquences néfastes. Elle fournirait notamment une vue biaisée de ce qui peut être considéré comme préjudiciable dans une société et surtout, mènerait à la négligence d’autres préjudices non codifiés par la loi, mais pourtant dommageables pour la population. Ce courant a donné lieu à l’émergence d’un nouveau courant nommé zémiologie.
- 2 Victoria Canning/Steve Tombs, *From Social Harm to Zemiology: A Critical Introduction*, *New Directions in Critical Criminology*, Abingdon/New York 2021.
- 3 Simon Pemberton, *Harmful Societies: Understanding Social Harm*, Bristol, 2015. Par exemple, l’accès inégal à la santé: Dave Gordon, *Poverty, Death and Disease*, in Hillyard Paddy et al. (éds.) *Beyond criminology: taking harm seriously*, Londres/Ann Arbor 2004, 251 ss.
- 4 Joel Best, *Social Problems*, 3e éd., New York 2017.
- 5 Hulsman/De Celis (note 1).
- 6 Bruno Latour, *Pandora’s hope: essays on the reality of science studies*, Cambridge 1999.
- 7 Matthew Bishop/Michael Green, *Philanthrocapitalism: How giving can save the world*, New York 2010; Zoltán J. Acs, *Why Philanthropy Matters: How the Wealthy Give, and What it Means for our Economic Well-Being*, Burt 2013.
- 8 Dobkin Peter Hall, *A Historical Overview of Philanthropy, Voluntary Associations, and Nonprofit Organizations in the United States, 1600-2000*, in Walter W. Powell/Richard Steinberg (éds.), *The nonprofit sector: a research handbook*, New Haven 2006, 32 ss.
- 9 Chiara Cordelli, *Reparative justice and the moral limits of discretionary philanthropy*, in Rob Reich /Chiara Cordelli/Lucy Bernholz (éds.), *Philanthropy in Democratic Societies*, Chicago/Londres 2016, 244 ss.
- 10 Linsey McGoey/Darren Thiel/Robin West, *Philanthrocapitalism and Crimes of the Powerful*, *Politix* 1 /2018, 29 ss.
- 11 Monika Krause, *The good project: humanitarian relief NGOs and the fragmentation of reason*, Chicago/Londres 2014.
- 12 Sophie Serrano, *The Market for Social Harms: A Case Study of Genevan Philanthropy*, *The Howard Journal of Crime and Justice* 3/2022, 347 ss.
- 13 Thomas David/Alix Heiniger, *Faire société : la philanthropie à Genève et ses réseaux transnationaux autour de 1900*, Paris 2019.
- 14 Lukas von Orelli et al., *Rapport sur les fondations en Suisse 2022*, Centre d’études de la philanthropie en Suisse (CEPS), Bâle 2023.
- 15 <<https://www.swissfoundations.ch>> (consulté pour la dernière fois le 25 avril 2023)
- 16 <<https://www.unige.ch/philanthropie>> (consulté pour la dernière fois le 25 avril 2023).
- 17 Loïc Pfister, *La fondation*, Zurich 2017.
- 18 Caroline Zumbach, «Notre aide est surtout destinée au social» La Fondation Wilsdorf offre des dizaines de millions par an à la collectivité genevoise, *Tribune de Genève*, 20 novembre 2019.
- 19 Mireille Blais/Stéphane Martineau, *L’analyse inductive générale : description d’une démarche visant à donner un sens à des données brutes*, *Recherches qualitatives* 26, 2/2006, 1 ss.
- 20 Barney G. Glaser/Anselm L. Strauss, *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, 4e éd., New Brunswick 2009.
- 21 Stéphane Beaud/Florence Weber, *Guide de l’enquête de terrain : produire et analyser des données ethnographiques*, Paris 2010.
- 22 Alvaro Pires, *Echantillonnage et recherche qualitative : essai théorique et méthodologique*, in Poupart Jean (éd), *La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques*, Montréal 1997.
- 23 h = homme, f = femme.

- 24 Blais/Martineau (note 19).
- 25 Krause (note 11).
- 26 Jacques Hamon/Bertrand Jacquillat, *À quoi sert la Bourse ?*, 7e éd., Paris 2013.
- 27 Mark Granovetter, *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, *American Journal of Sociology* 91, 3/1985, 481 ss.
- 28 Frederick F. Wherry, *Analyzing the culture of markets*, *Theory and Society* 43, 3/4/2014: 421 ss; Velthuis Olav, *Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art*, Princeton 2007.
- 29 Jens Beckert, *The Social Order of Markets*, *Theory and Society* 38, 3/2009, 245 ss.
- 30 Pascale Zimmermann, *Jean Claude Gandur reprend ses collections et son argent*, *Tribune de Genève*, 28 février 2016.
- 31 Marc Flandreau/Juan H. Flores, *Bonds and Brands : Foundations of Sovereign Debt Markets, 1820-1830*, *The Journal of Economic History* 69, 3/2009, 646 ss.
- 32 Anand Giridharadas, *Winners take all: the elite charade of changing the world*, New York 2018; McGoey/Thiel/West (note 10); Rob Reich, *Just Giving: Why Philanthropy is Failing Democracy and How it Can Do Better*, Princeton 2018; Ruggiero Vincenzo, *Ethics and the Crimes of the Powerful*, *The Howard Journal of Criminal Justice* 1/2015, 42 ss.
- 33 Granovetter (note 27); Beckert (note 29).
- 34 Emily Barman, *The Social Bases of Philanthropy*, *Annual Review of Sociology* 43/2017, 271 ss.