



Que du bonheur!



Etienne Eichenberger et Maurice Machenbaum

Quelle est la vocation de Wise?

Maurice Machenbaum: Notre objectif est d'aider des donateurs à réaliser leur projet philanthropique selon leurs aspirations et leurs motivations. Notre métier est donc de les écouter pour cerner l'engagement et de les mettre en relation avec des organisations qui agissent avec savoir-faire dans un domaine spécifique ainsi que d'assurer le bon déroulement de l'opération et le suivi des donations.

Comment se passe l'accompagnement?

Etienne Eichenberger: L'accompagnement se déroule en quatre phases: la définition d'un profil d'engagement du donateur, l'identification d'un portefeuille d'organisations partenaires, la planification des engagements et leur suivi. La première étape est la clef de notre profession. En effet, grâce à une discussion emprunte de confiance, nous cernons au mieux notre client afin de définir le cadre de ses engagements au plus près. Nous définissons son champ d'implication en fonction de ses aspirations. Par l'écoute, nous créons une véritable relation de confiance nécessaire à la suite des démarches.

M.M.: Ensuite, nous identifions les organisations les plus aptes à répondre aux attentes du donateur ainsi que les plus compétentes à répondre à une problématique sociale. Nous recherchons parmi les organisations existantes, celle qui s'occupe d'un problème spécifique dans un lieu précis. Il est important de

La philanthropie est un secteur en plein essor en Europe. Il y a aujourd'hui de plus en plus de personnes ayant une fortune importante qui ont envie de donner tout en s'impliquant dans cette démarche. Fort de ce constat, Etienne Eichenberger et Maurice Machenbaum créent en 2004 la société Wise. Leur métier? L'accompagnement de donateurs dans la réalisation de projets philanthropiques. Interview des fondateurs.

choisir le bon partenaire avec lequel on peut évoluer et qui nous assure une bonne gestion des ressources, la possibilité d'un suivi et donc un bon résultat.

Comment identifiez-vous les organisations?

M.M.: Grâce à notre expérience de ces 15 dernières années, nous avons mis en place un réseau de personnes compétentes qui nous permet de faire un premier choix dans les organisations. A partir de ces recommandations, nous faisons, à l'interne, une analyse propre répondant à de nombreux critères tels que la gestion, la pertinence et l'efficacité des résultats. Bien entendu, cette analyse se fait selon les aspirations du donateur. Cette méthodologie est très rigoureuse puisqu'elle a pour but d'optimiser les ressources engagées et de permettre à ces donateurs de s'impliquer dans le processus. Il faut certes investir au début mais c'est mettre plus de chance de notre côté ainsi que de notre client.

Qui sont vos clients?

E.E.: Nos clients sont issus de divers horizons: familles, entreprises familiales, individus ou fondations d'utilité publique. Leur point commun est leur désir de donner en ayant une meilleure connaissance des enjeux. Ils ne souhaitent pas simplement recevoir un rapport annuel par année, ils veulent s'impliquer et recevoir des informations ciblées et pertinentes! Wise répond à cette demande souvent difficile à réaliser par les organisations. Même si ces dernières font un excellent travail, elles ne sont pas toujours équipées pour répondre à ce type de sollicitations. Manque de temps, abondance de travail et d'obligations.

J'ajoute que Wise est un interlocuteur apprécié par les organisations soutenues. En effet, nous ne sommes pas seulement le bras avancé des donateurs mais

également un vrai soutien au développement de leurs projets. De plus, notre place d'intermédiaire régule la relation organisation/philanthrope et ainsi réduit la probabilité que ce rêve ne se transforme en cauchemar. Comme le disait le directeur d'une organisation que nous soutenons pour une famille: «Wise nous invite à réfléchir sur les étapes à franchir, de façon critique, constructive et respectueuse, sans générer de bureaucratie.»

Comment l'idée de conseiller en philanthropie vous est-elle venue?

M.M.: Wise est née de l'addition de nos deux expériences professionnelles mais surtout de l'envie de créer nous-mêmes quelque chose. Au cours de ma carrière, je me suis investi de nombreuses années auprès d'organisations spécialisées dans les domaines de l'enfance et de la santé. J'y ai constaté l'existence de nombreux projets intéressants qui nécessitaient des fonds. Etienne, lui, a travaillé pour ou avec de grandes entreprises familiales et a rencontré des personnes qui avaient envie d'utiliser leurs finances dans des projets. Nous avons donc conjugué nos deux constats et fondé Wise.

Est-ce que le fait de se lancer dans une aventure entrepreneuriale en binôme est un atout?

E.E.: Pour moi, notre binôme est extrêmement stimulant de par sa complémentarité. Nous avons chacun nos compétences et nos spécificités: je m'occupe principalement de la relation avec nos clients et Maurice de la relation avec les organisations partenaires. Notre travail est réparti de manière horizontale, ce qui assure une dynamique au quotidien. Afin d'anticiper les problèmes, nous organisons des retraites régulières et prenons le temps de discuter. Pour ma part, travailler avec Maurice, ce n'est que du bonheur! ■