

wise

conseillers en
philanthropie

wise conseillers en philanthropie

wise a pour vocation d'accompagner des donateurs et leur famille dans l'accomplissement de leurs aspirations philanthropiques

Nous créons de nouvelles opportunités de développement social en mettant en relation des individus souhaitant engager leurs ressources personnelles avec d'autres personnalités qui agissent avec vision, savoir-faire et leadership dans le domaine social. Pour réaliser cet objectif nous sommes avant tout à l'écoute des donateurs. Nous leur fournissons une information qualifiée pour les orienter, parmi les nombreuses organisations existantes, vers celles qui répondent le mieux à leurs attentes et correspondent à des besoins réels.

A chaque étape, nous offrons aux donateurs qui le désirent la possibilité de s'investir personnellement pour devenir acteurs de leur engagement. Nous avons développé des outils et des processus pour répondre aux exigences de transparence et d'impact des dons et permettre ainsi de créer des opportunités qui feront durablement la différence.

Notre organisation :

- privilégie une **indépendance** totale vis-à-vis des organisations et des établissements financiers ; nous ne faisons pas de recherche de fonds. Nous servons les familles et donateurs qui nous font confiance,
- est à taille humaine. Elle privilégie un service **sur mesure**, pour être au plus proche de ceux que nous accompagnons,
- met au service des donateurs des **outils de gestion** éprouvés et basés sur un savoir faire développé depuis près de quinze ans.

« Il est essentiel de pouvoir voir, connaître, sentir ce vers quoi son don, son geste ou son intervention va. Le conseil que je peux donner à quelque donateur que ce soit, c'est de laisser aller sa volonté de donner. Le retour est sensationnel. » Marc

comportements passés

- donner en fin de vie
- créer une fondation est une finalité
- faire des dons
- se fixer des buts généraux
- les donateurs soutiennent une cause pour faire le bien

nouveaux comportements

- donner tout au long de leur vie en impliquant leur famille
- créer une fondation est une option parmi d'autres
- faire des dons ou des investissements
- se fixer des buts précis
- les donateurs veulent créer un impact

philanthropie d'aujourd'hui

[Philanthropie : c'est engager du temps, de l'argent ou des compétences afin de soutenir le développement d'une action d'intérêt général]

Goût de la rencontre, désir d'aventure ou quête de sens, aujourd'hui comme hier la philanthropie garde les mêmes ressorts. Le mot vient du grec : « l'amour de l'humanité » et s'exprime dans les faits de façons multiples. Toutefois, au cours des deux dernières décennies, les attentes nouvelles des donateurs et le nombre sans cesse croissant d'organisations sur le terrain ont profondément modifié le secteur de la philanthropie, dans sa conception de même que dans sa pratique.

Déjà, à l'aube de la civilisation occidentale, Aristote reconnaissait la difficulté de donner en toute connaissance de cause. « To give away money is an easy matter and in any man's power, but to decide to whom to give it and how large and when, and for what purpose and how, is neither in every man's power nor an easy matter. Hence, it is that such excellence is rare, praiseworthy and noble. » Les lettres de noblesses de la philanthropie telle que nous la connaissons se sont écrites le siècle dernier avec notamment les grands industriels américains dont les institutions perdurent encore : Ford, Carnegie ou Rockefeller.

Aujourd'hui la philanthropie est un secteur qui croît rapidement dans la mesure où il n'y a jamais eu potentiellement autant de ressources disponibles : en Allemagne 40% des nouvelles fondations ont été créées

ces dix dernières années avec plus de 850 nouvelles fondations par année. La France et la Suisse connaissent aussi une croissance importante tandis que les Américains ont donné près de US\$ 250 milliards, soit 1,85% de leur PIB en 2005.

Ces changements rapides ont aussi une influence sur la pratique de la philanthropie. Si les motivations qui nourrissent la philanthropie, telles que les émotions et la subjectivité du donateur, restent les mêmes, il y a aussi une reconnaissance croissante de l'utilité de fondations qui réussissent à appliquer systématiquement des processus rigoureux et des stratégies proactives. C'est dans cet esprit qu'il faut comprendre l'exigence des donateurs quand à la bonne utilisation des ressources données au cours d'une mobilisation sans précédent suite au Tsunami. C'est aussi dans cet esprit qu'il faut comprendre la donation historique de Warren Buffet lorsqu'il délègue à la Fondation de Bill et Melinda Gates le soin de redistribuer sa fortune.

Dans un futur proche, nous verrons cette tendance à la professionnalisation d'une philanthropie plus stratégique se renforcer : impact clair, sources d'information indépendantes, échange entre donateurs ou implication personnelle. Les donateurs veulent que générosité puisse rimer avec vraies opportunités. Ils ne veulent plus soutenir un problème, mais financer des solutions en se donnant les moyens d'être accompagnés dans cette démarche par des experts indépendants qui leur permettent de mieux comprendre les enjeux et de garantir l'impact de leurs dons.

« Il est extrêmement sécurisant de soutenir un projet dont les contours et le fonctionnement ont été au préalable étudiés par wise; c'est la garantie d'investir dans un projet solide et durable dont l'impact est réel pour les bénéficiaires directs. » Paul Caroly, secrétaire général, Fondation Mérieux



l'origine de wise

Maurice Machenbaum et Etienne Eichenberger se connaissent depuis de nombreuses années lorsqu'en 2004, ils décident de créer wise. Une rencontre, facilitée par une amie, a inspiré cette collaboration : un homme, sans enfants, qui souhaitait mettre une partie de sa fortune au service d'un projet sérieux, leur a fait confiance. Et, après avoir soutenu une organisation proposée par Maurice et Etienne, il s'est également engagé personnellement auprès des bénéficiaires. « Nous avons la conviction que, s'il était exceptionnel, Reginald n'était pas unique ».

Avant cet épisode, Maurice s'était longuement investi auprès d'organisations de la société civile, spécialisées dans les domaines de l'enfance et de la santé, notamment en Amérique Latine. Au cours de sa carrière, en tant que volontaire, chef de projet et directeur, il a rencontré plus de 160 organisations dans une trentaine de pays. Etienne avait lui travaillé pour Nestlé en Inde, la Coopération Suisse au Développement et la fondation de Stephen Schmidheiny puis, de nombreuses années, auprès du Forum Economique de Davos.

C'est donc sur cette rencontre avec Reginald, et sur l'addition de leurs deux parcours professionnels qu'ils décident de créer une organisation pour soutenir les donateurs. Leur collaboration se cristallise dans la création de wise, acronyme de **Wealthy Individuals - Social Entrepreneurs**. En anglais, wise (sage) fait aussi référence à une philanthropie faite avec sagesse, c'est-à-dire comprenant mieux les contraintes, les potentiels et les mécanismes liés au financement de l'action sociale.

wise s'adresse ainsi à des familles et des donateurs qui :

- cherchent à se doter d'une stratégie philanthropique pour créer le changement,
- décident de partager une partie de leur patrimoine de leur vivant pour constater eux-mêmes les résultats de leur choix,
- voient dans la philanthropie un moyen d'engager leurs enfants et de rassembler leur famille autour de valeurs communes,
- désirent connaître une aventure pleine de sens et en retirer le plaisir de s'être rendus utiles aux autres.

un accompagnement par étape

Que nos clients soient des personnes privées, des familles ou des fondations, wise leur offre un service personnalisé, confidentiel et sur-mesure. L'expérience et la connaissance approfondies des enjeux et réalités de l'action sociale nous permettent d'orienter et accompagner les philanthropes tout au long des différentes étapes de leur engagement, en leur offrant de s'y impliquer selon leur volonté.

1

définition d'un profil d'engagement

Nous sommes à l'écoute du donateur et l'aidons à cerner ses aspirations, motivations, convictions et modalités d'engagement, à l'aide d'un outil développé à cet effet. Nous l'aidons à se déterminer et à être stratégique dans ses choix en lui mettant à disposition les connaissances nécessaires pour répondre aux questions qu'il se pose.



2

identification d'un portefeuille d'organisations partenaires

À l'issue d'une écoute attentive des aspirations du donateur, basée sur notre modèle de sélection rigoureux et indépendant, nous proposons au donateur un portefeuille d'organisations partenaires réalisant d'excellents résultats, potentiellement viables et autonomes, et apportant une réponse crédible et efficace aux problèmes identifiés.



3

planification de l'engagement

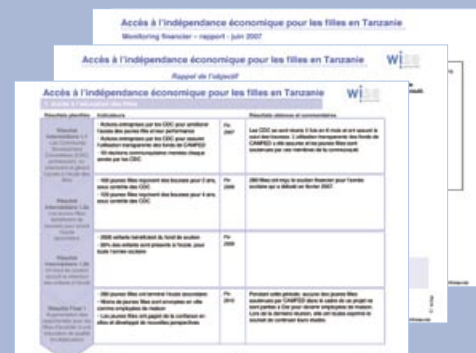
Une fois la ou les organisations partenaires sélectionnées, nous planifions, avec leurs équipes, la stratégie du projet qui sera mise en œuvre en déterminant les résultats concrets qui seront visés et les coûts qui y sont liés. Le donateur peut ainsi comprendre comment son soutien sera utilisé et quels indicateurs seront appliqués pour mesurer la progression du projet. Une stratégie de sortie de l'engagement est anticipée dès le départ afin de permettre au projet de gagner en autonomie et au donateur de rediriger à terme son soutien vers une autre action s'il le souhaite.



4

suivi continu et reporting

Une fois le ou les projets démarrés, nous garantissons un suivi continu, professionnel et transparent des progrès réalisés et en informons régulièrement le donateur. S'il le désire, nous lui facilitons la rencontre avec les bénéficiaires afin de mieux saisir l'impact de son engagement. L'expérience et le professionnalisme de notre équipe permettent, dès la phase de planification et tout au long du suivi, d'apporter un soutien méthodologique et technique au projet pour en assurer le meilleur impact possible.



« wise nous invite à réfléchir sur les étapes à franchir, de façon critique, constructive et respectueuse, sans générer de bureaucratie. » Pascal Affolter, Directeur, Fondation Aluna

une sélection rigoureuse

Notre méthodologie est basée sur un savoir faire rigoureux développé depuis près de quinze ans, et elle a pour but d'optimiser les ressources engagées par le donateur. Nous analysons chaque organisation que nous recommandons, en incluant toujours une visite de celle-ci. Les critères que nous utilisons peuvent être regroupés de la manière suivante :

Critères de référencement

Nous bénéficions d'une riche et longue expérience sur tous les continents et d'un réseau sélectif de professionnels, autour notamment des thématiques de l'enfance, la santé, l'éducation, l'accès à l'eau et les droits de l'homme. Ce bagage nous permet d'identifier ou valider les organisations partenaires qui correspondent au mieux aux aspirations des donateurs, où qu'ils soient basés, en Suisse ou à l'étranger.

Critères de gestion

Nous évaluons la gestion de l'organisation et les moyens spécifiques dont elle dispose à court terme et à long terme pour réaliser ses ambitions. Nous incluons les critères suivants :

- la gestion de son fonctionnement et de ses ressources,
- la transparence de ses actions,
- sa réputation et les expériences passées,
- l'efficacité de sa gestion des ressources économiques et humaines.

Critères d'impact

Nous mesurons la performance avec notamment des indicateurs qualitatifs et quantitatifs. Dans notre processus, nous incluons les critères suivants :

- la pertinence des interventions,
- l'efficacité des résultats atteints,
- l'impact social des interventions,
- l'autonomie apportée aux bénéficiaires,
- la durabilité de l'action.

La famille ou le donateur peut gagner une meilleure connaissance des enjeux et des thèmes liés à son engagement, en étant impliqué dans ce processus.

une valeur pour les organisations partenaires

S'adjoindre les services de wise profite non seulement au donateur, mais également à l'organisation partenaire.

- **Conseil technique** : au cours de la planification du projet, de son accompagnement à distance comme sur le terrain, nous apportons à l'organisation partenaire des outils méthodologiques de planification et de gestion et un regard professionnel pour augmenter l'impact, et maximiser l'effet du don.
- **Apport de financier** : grâce à des engagements sur trois à cinq ans, les donateurs offrent une prévisibilité des ressources financières très importante qui permet à l'organisation partenaire de se concentrer sur des actions dans la durée
- **Accès à des réseaux** : nos liens formels et informels avec une multitude de structures et d'institutions nous permettent, lorsque l'occasion se présente, d'intégrer les responsables d'organisations partenaires dans des réseaux nationaux et internationaux qui leur apportent reconnaissance et nouvelles opportunités de soutien.

Enfin notre approche non bureaucratique et particulièrement ciblée permet aux responsables d'organisations partenaires de se concentrer sur la réalisation des projets planifiés tout en se sentant soutenus et en confiance.

perspectives

wise est dans une phase passionnante de son développement

Depuis octobre 2004, nous avons construit, avec les familles et les donateurs que nous accompagnons et avec nos partenaires, une solide réputation d'intégrité et de professionnalisme. Le renouvellement de leur confiance d'année en année nous donne à penser que nous avançons dans la bonne direction.

– Servir les familles à travers les générations

Notre organisation souhaite grandir avec les familles et les personnes qui lui ont fait confiance. Nous nous engageons à leur permettre de trouver un environnement propice à l'échange de leurs vues et pratiques philanthropiques. Nous souhaitons notamment que wise devienne un point de rencontre entre différentes générations de philanthropes. En effet, nous attachons la plus grande importance à la formation pratique des plus jeunes donateurs ou de ceux qui souhaitent s'engager (*next generation*).

– Contribuer au développement du secteur de la philanthropie

wise souhaite poursuivre sa contribution au développement du secteur de la philanthropie en Europe Continentale tout en cultivant son terreau local : la Suisse. Par le biais de partenariats stratégiques actuels et à venir nous développerons la connaissance de ce domaine. De la même manière nous souhaitons continuer à contribuer aux recherches visant à mieux comprendre les besoins et les attentes des personnes et familles donatrices.

– Explorer de nouveaux mécanismes de création d'impact social

L'enjeu principal pour le donateur d'aujourd'hui est de trouver l'endroit où son action créera le plus grand impact. Dans un contexte qui voit la philanthropie et le nombre de ses acteurs se développer rapidement, wise souhaite rester un partenaire de référence, permettant à celles et ceux qui désirent explorer de nouvelles manières de s'engager, de trouver une écoute, une expertise et un relais.



Étienne Eichenberger



Maurice Machenbaum

réalisations

« (...) vous avez changé ma vie ou du moins vous m'avez permis de répondre à un appel auquel, depuis longtemps, je voulais répondre : être au service des plus démunis dans un monde où le partage est si difficile. » Reginald



Marc hésite. L'entreprise familiale doit-elle soutenir les victimes du Tsunami qui vient de ravager, en cette fin 2004, les rives de l'océan Indien ?

Ou lui faut-elle attendre pour allouer des fonds en faveur d'une cause moins médiatisée ? Malgré la tentation d'aider tout de suite, sous le coup de l'émotion, décision est prise de patienter pour prendre le temps de la réflexion et sélectionner le projet le plus approprié.

Soucieux de montrer autant de rigueur en philanthropie qu'en affaires, Marc souhaite s'entourer de professionnels pour opérer son choix. Il contacte wise qui s'enquiert soigneusement de sa démarche et lui propose une liste de quatre projets correspondant à ses aspirations et son approche. Après mûre réflexion, il retient Aluna, une fondation d'aide à l'enfance handicapée en Amérique latine. Cette fondation représente à l'évidence un partenaire solide, au vu des résultats qu'elle a obtenus. De plus, elle paraît receler un important potentiel de développement, grâce à l'imagination et à la clairvoyance de son directeur.

La rencontre tient ses promesses. Marc s'engage sur trois années, pour financer à hauteur de quelques centaines de milliers de francs une nouvelle gamme de soins. En retour, il est régulièrement informé de la progression du projet et des résultats atteints grâce à ses dons. Pascal Affolter, le directeur d'Aluna, confirme : « Ce soutien a permis à notre association de se positionner comme le centre de prise en charge le plus complet de Colombie et de maintenir sa qualité. Il a renforcé la structure, étendu la gamme de services et la couverture à plus d'enfants handicapés et pauvres. »

Après quelques temps, Marc visite « son » projet accompagné de son épouse et de sa fille. Un moment d'émotion et de fierté, devant les résultats évidents que son soutien a produit pour ces enfants du bout du monde. « Donner ainsi c'est la satisfaction d'apporter un soutien optimal à l'organisation sans en alourdir le fonctionnement » conclut Marc. Aujourd'hui encore Marc et Pascal sont en contact régulier.

L'intervention de wise

- Définition du profil d'engagement du donateur
- Sélection d'un portefeuille de quatre organisations partenaires
- Planification stratégique d'un projet sur trois ans
- Suivi du projet et retour d'informations au donateur
- Visite de projet par le donateur et sa famille



Maintenant que leurs enfants approchent de l'âge adulte,

Monique et Jean souhaitent les préparer à recevoir le patrimoine familial. Ils désirent pour cela, non seulement leur enseigner à gérer de l'argent, mais, conformément à leurs valeurs et leurs propres trajectoires, également les habituer à partager des ressources avec d'autres dans le besoin tout en étant à l'écoute les uns des autres. Ils décident en conséquence de leur apprendre comment faire fructifier un bien, comment en faire profiter les autres et comment prendre des décisions à plusieurs, entre frères et sœurs, notamment en intégrant les idées et les vœux de chacun.

« Le contact est tout de suite bien passé entre les conseillers de wise et nous » confient les parents. « nous partageons cette conviction que la philanthropie peut être une excellente école de vie et l'expression d'une ambition ».

Il ne suffit pas de faire un « beau geste », un acte philanthropique doit rechercher l'efficacité, au même titre qu'un investissement.

Jean et sa famille choisissent dans un premier temps de distribuer des bourses à des jeunes défavorisés en France voisine. Des jeunes motivés, qui n'entrent pas dans les catégories donnant accès à l'aide sociale, et dont les demandes d'emploi ne sont pas prises en considération en raison de leur condition sociale très modeste et de leur lieu de domicile situé dans des quartiers «difficiles». Les enfants de Monique et Jean étant géographiquement dispersés, l'un d'eux explique : « wise a introduit une plateforme Intranet qui nous a permis de communiquer malgré la distance qui existait entre nous ». Petit à petit ce projet de famille prend forme pour eux et pour les autres.

L'intervention de wise

- Profil d'engagement de chacun des enfants
- Gestion des réunions et de la communication
- Sélection de portefeuilles d'organisations partenaires incluant d'une part les activités de la famille mais aussi ce que chaque enfant identifie comme important
- Accompagnement des projets soutenus et des ressources données ; retour d'informations et photos



« Qu'il laisse une belle trace sur cette terre, et pas seulement dans le souvenir de ceux qui l'ont connu! »

Frappée par le décès d'un enfant, la famille Charrière est toujours en deuil lorsqu'elle entend cet appel. Plutôt que de se laisser enfermer dans son chagrin, elle décide alors de faire rayonner la mémoire du jeune disparu, en créant une fondation d'aide à de jeunes déshérités. L'entreprise lui paraît importante. Mais comment faire?

De telles démarches sont aussi positives que compliquées. Par manque de temps, de force, de connaissances, elles finissent souvent par avorter ou par se perdre en divers dons, dispersés au hasard des circonstances. « Nous avons alors contacté wise, dont nous avons entendu parler par des amis, pour qu'ils nous aident à mieux concentrer nos ressources sur un projet avec des contours précis dont nous pourrions mesurer l'impact. » raconte l'un des membres de la famille.

La famille Charrière a tranché. Pour cette première collaboration encadrée par wise, elle soutient la formation dans les domaines de l'hôtellerie de plus de 100 jeunes vietnamiens démunis. « Les jeunes qui suivent notre école viennent de familles très pauvres ou sont parfois orphelins. Grâce à cette formation de 2 ans, ils disposent d'une vraie opportunité dans la vie en trouvant une place de travail qualifiée. Notre école va pouvoir devenir un centre de référence » dit Madame Vy, directrice de l'École Hoa Sua. Une chance pour le Vietnam, qui développe son tourisme et montre une réelle volonté de bien faire mais manque cruellement de personnes convenablement formées.

L'intervention de wise

- Sélection d'une organisation partenaire sur les critères évoqués par le conseil de la Fondation
- Planification stratégique du projet et des ressources sur 2 ½ ans
- Suivi régulier du projet et des ressources engagées et rapport annuel pour la famille et la Fondation



Se retrouver seule, en possession d'une grosse fortune,

à près de 70 ans : Gloria connaît cette situation à la suite du décès de son époux. Elle pourrait se contenter de dépenser cet argent à son profit et de rédiger un testament pour le reste. Mais elle n'est pas femme à choisir la facilité. Habitée à verser de l'argent à de bonnes oeuvres, elle prend la décision de s'investir davantage dans cette activité, dans le but de mieux donner. Consentir un simple legs l'enthousiasme moins que devenir une donatrice engagée.

« **Consciente de la difficulté de donner juste, j'ai contacté wise sur la recommandation de mon gestionnaire de fortune** »

affirme Gloria. Elle montre une belle envie d'apprendre. Elle souhaite d'abord visiter les projets qu'elle a soutenus par le passé et qu'elle n'a jamais eu l'occasion de voir de ses propres yeux. Elle demande ensuite à en découvrir d'autres, susceptibles de bénéficier un jour de ses engagements. Enfin, elle pose mille questions pour comprendre au mieux les enjeux.

Aujourd'hui, Gloria a repris son autonomie. Elle a souhaité tracer seule son chemin dès qu'elle s'est sentie en mesure de le faire. Elle a créé une fondation, après avoir rassemblé une bonne partie de ses ressources dans la banque qui lui avait présenté wise. « Nous avons eu le sentiment de faire quelque chose d'utile tout en gardant un rôle de conseil sur la gestion des fonds de notre cliente » confirme son gestionnaire de fortune. Gloria donne dix fois plus qu'avant. Et s'y prend très bien.

L'intervention de wise

- Définition du profil d'engagement du donateur
- Semaine de formation sur le terrain pour valider le nouveau portefeuille d'organisations partenaires
- Coordination avec le gestionnaire de fortune

Design :

Attoma, Paris

Crédits photographiques :

Thierry Parel, page 5

Fundacion ProCerrado, page 12/13

wise, page 13/14/15

Les noms et prénoms des personnes
citées sont fictifs.



www.wise.net

Case postale 174 • 1211 Genève 4 • Suisse

t +41 (0)22 321 7737

e contact@wise.net