

Conseillers en philanthropie

Les premiers sont prêts à donner, les seconds ont besoin d'aide. Mais les uns et les autres, souvent, ne se rencontrent pas. Etienne Eichenberger et Maurice Machenbaum jouent les intermédiaires

Etienne Dubuis

«Je n'y ai jamais cru, à cette histoire de gâteau toujours pareil qu'il faudrait découper en tranches toujours plus minces. Les sommes à disposition pour des œuvres caritatives ou des projets de développement ne sont pas fixées pour l'éternité. Elles peuvent augmenter, pour autant que les donateurs soient adéquatement sollicités.» Dans son modeste bureau de la rue des Vieux-Grenadiers, à Genève, Maurice Machenbaum parle en connaissance de cause. Avec son ami Etienne Eichenberger, qui acquiesce à ses côtés, il a trouvé un moyen habile de favoriser la générosité des plus riches au profit des plus pauvres.

Maurice Machenbaum et Etienne Eichenberger se connaissent de longue date, pour avoir grandi dans le même quartier de Genève, mais leurs itinéraires ont un temps divergé. Le premier a beaucoup côtoyé les humbles en s'engageant longuement auprès d'organisations comme Casa Alianza, spécialisée dans la prise en charge d'enfants des rues en Amérique latine, et Terre des hommes.

Le second a plutôt fréquenté les puissants en travaillant notamment pour Nestlé, en Inde, puis durant de nombreuses années pour le Forum de Davos. Les deux auraient facilement pu se perdre de vue. Or, c'est tout le contraire qui leur est arrivé. Leur différence les a rapprochés.

Egalement décidés à «faire quelque chose d'utile de leur vie», les deux amis ont eu la révélation de leur complémentarité lorsqu'Etienne Eichenberger a créé une section suisse de Casa Alianza pour soutenir financièrement Maurice Machenbaum sur le terrain. Puis une rencontre a scellé leur collaboration. Une connaissance leur a présenté un certain «Reginald» (désigné par son seul prénom pour protéger son anonymat), un homme fortuné et sans enfants qui avait émis le désir de mettre une partie de son argent au service d'une noble cause et qui cherchait conseil. Un pareil élan devait être encouragé.

«Nous avons partagé avec lui l'expérience que nous avons accumulée et nous l'avons emmené sur le terrain pour qu'il se fasse sa propre idée des possibilités et des difficultés de l'aide, se souvient Etienne Eichenberger. Cela a bien marché. Avec la présomption de notre jeunesse, nous avions l'impression de lui apporter beaucoup. En réalité, il nous a appris au moins autant. Car nous avons compris à son contact comment, en nous aidant les uns les autres, nous pouvions grandir ensemble.»

Une idée a alors commencé à germer dans l'esprit des deux jeunes gens. De même qu'il existait des projets de développement dramatiquement privés de fonds, il y avait des fortunes prêtes à s'investir pour soulager la misère hu-

maine. Pourquoi pas, dès lors, créer une organisation chargée de mettre en contact les uns et les autres, l'offre et la demande. «On a tenté de nous convaincre que cela ne marcherait jamais, que nous avions vécu une expérience sans lendemain, se souvient Etienne Eichenberger. Mais nous avons la conviction que si Reginald était exceptionnel, il n'était pas unique.»

«La générosité n'est pas une fin en soi. L'objectif est le changement social.»

Réinventer la philanthropie, en la rendant «plus professionnelle et stratégique». En fournissant des conseils pointus aux donateurs privés et en orientant assez précisément leur aide pour obtenir un effet de levier. Tel est le défi que se sont lancé les deux amis. «La générosité ne représente d'aucune manière une fin en soi, insiste Maurice Machenbaum. L'objectif est le changement social.»

Il ne restait plus qu'à se lancer à l'eau. Les deux amis ont abandonné leurs emplois respectifs et pris six mois de congé pour visiter des dizaines de projets de développement à travers le monde. A leur retour, riches d'un épais carnet d'adresses, ils ont fondé leur organisation: Wise, pour Weal-

thy Individuals Social Entrepreneurs («Individus riches entrepreneurs sociaux»). Un mot choisi en référence aux deux acteurs dont ils révaient d'unir les forces. Et pour sa signification en anglais: «sage».

Moins de deux ans plus tard, Wise a porté ses premiers fruits. Elle a permis le financement de cinq projets dans trois pays, la Colombie, le Pérou et le Vietnam, à hauteur de trois millions de francs. Et, ce qui avait été moins prévu au départ, elle est régulièrement sollicitée pour donner des conseils. Depuis août dernier, elle a même suffisamment d'activités pour payer un salaire à ses deux fondateurs. (Maurice Machenbaum et Etienne Eichenberger, qui ont exclu de prélever un pourcentage sur les dons, s'accordent des honoraires sur les prestations fournies.)

La demande de médiation, à l'évidence, existe. Avec des riches toujours plus nombreux à vouloir donner un sens à leur fortune – en en redistribuant une partie – et des ONG en quantités toujours plus considérables dont il faut jauger l'utilité. Et puis la démarche correspond à diverses valeurs en vogue. «Si notre époque n'exige plus l'égalité, explique Etienne Eichenberger, elle revendique l'équité. Elle considère que tout homme a droit à une chance, qu'il saura ou non saisir. Or, c'est précisément cela, des opportunités, que nous ambitionnons d'offrir.»