

# Entreprises-ONG: mariage difficile

## La chronique responsabilité sociale des entreprises d'IMS



«Comment les entreprises et les ONG peuvent-elles travailler ensemble? Quelles sont les conditions à remplir pour que ce type de partenariat soit couronné de succès?»

Tel était le thème d'une conférence organisée le 8 juillet par IMS Luxembourg.

Membre du conseil d'administration de plusieurs ONG, le conférencier Xavier Heude est parvenu à mettre en place au sein de sa banque (KBL European Private Bankers) un projet de microfinance au Vietnam sous la forme d'un «Employee Volunteering Programme».

Depuis octobre 2009, des collègues s'impliquent, en dehors des heures de travail, dans une activité de responsabilité sociale en apportant leur savoir-faire et leurs compétences techniques dans des domaines aussi variés que les ressources humaines, l'organisation ou l'informatique.

S'appuyant sur cette expérience, Xavier Heude a livré ses réflexions sur le mariage parfois difficile entre une entreprise et une ONG.

La principale difficulté de ce partenariat est d'intégrer les intérêts divergents des différentes parties - l'ONG, l'entreprise et les employés - dans un projet commun.

«L'ONG veut que le projet avance, la priorité première pour l'entreprise est de mobiliser ses collaborateurs autour d'un projet commun et les employés veulent s'impliquer personnellement dans l'équipe des bénévoles.»

Concrètement, le gestionnaire de projet va passer 50% de son temps à gérer les attentes des trois acteurs contre seulement 20% pour la partie opérationnelle et 30% pour l'administration.



Photo: IMS Luxembourg

**Au cours de sa conférence, Xavier Heude a livré des réflexions pertinentes sur le partenariat entreprises-ONG sur base de son expérience dans un projet de microfinance au Vietnam.**

Dans une optique de responsabilité sociale, telle que la promeut IMS, la collaboration entreprise-ONG est pourtant un axe de travail important.

«Il faut bien garder à l'idée qu'un partenariat ne consiste pas à changer l'activité d'une des deux parties mais bien à l'aider à penser différemment. Ainsi, l'ONG aura comme principale attente de travailler avec une entreprise qui est déjà sensible à son travail spécifique.»

En outre, les phases de préparation d'un projet de partenariat peuvent parfois s'avérer extrêmement longues avant son exécution proprement dite.

### PERSPECTIVE À CORRIGER

Dans son cas particulier, la principale difficulté de Xavier Heude a été de réussir à sensibiliser la direction de la banque pour lancer en interne des activités qui, a priori, n'étaient pas considérées comme rentables.

Plus de douze mois ont été ainsi nécessaires entre l'idée du projet et sa réalisation.

Une fois que l'entreprise est entrée dans une logique de partage mutuel d'expériences, les malentendus avec l'ONG partenaire ne sont pas pour autant évacués.

L'entreprise s'attend souvent à ce que l'ONG accepte immédiatement les bonnes volontés qui se sont spontanément déclarées intéressées, même si ces dernières n'ont pas de formation spécifique sur l'activité de l'ONG. «Or les ONG sont surtout en attente de ressources humaines opérationnelles tout de suite.»

Une autre perspective trop «business oriented» serait de vouloir travailler à tout prix avec une ONG même si celle-ci n'est pas en ligne avec les attentes de l'entreprise et vice-versa.

«Il faut faire attention à ce que le gain que chacun des partenaires estime dégager de cette collaboration soit équilibré. Si l'un en retire plus de satisfaction que l'autre, la solidarité ne tiendra pas.»

Pour conclure, le conférencier a mis en évidence les trois points-clés à mettre en pratique pour donner au partenariat ONG-entreprises toutes les chances de se développer.

«Ne perdez pas de vue que le bénévolat signifie se rendre utile à la communauté et mettez en évidence certaines valeurs sinon vous risquez de perdre la motivation.

Placez les différents acteurs en présence au centre de vos préoccupations si vous ne voulez pas qu'un des trois décroche au bout d'un certain temps. Dressez une feuille de route compréhensible pour tout le monde de manière à prévenir tout malentendu ou conflit éventuel.»

De toutes les façons, les collaborations entre les secteurs marchand et non-marchand sont appelées à se développer dans les années à venir.

Comme l'a souligné Xavier Heude au début de son exposé en se basant sur des études annuelles de Deloitte sur l'impact du volontariat, «après la génération des baby-boomers et la génération X, la génération Y est beaucoup plus impliquée dans le social et préfère travailler dans une entreprise à taille humaine.»

STÉPHANE ETIENNE  
IMS LUXEMBOURG

## VITE LU

### HSH Nordbank: les syndicats inquiets

L'Aleba, l'OGB-L/SBA et le LCGB-SESF tirent la sonnette d'alarme: si la direction de HSH Nordbank ne fait pas des concessions sur le plan social prévoyant la suppression de 74 emplois dans le groupe au Grand-Duché, ils saisiront l'Office national de conciliation.

Selon les syndicats, après deux semaines de négociations, la direction propose «des conditions de départ et des indemnités financières inférieures aux standards appliqués actuellement sur la Place». Une attitude qualifiée de «destructive».

### Astron en Russie

Lindab, entreprise active dans le domaine de la ventilation et des produits pour la construction et détenteur d'Astron, a inauguré ce 1er juillet une nouvelle usine de 14.000 m<sup>2</sup> à Yaroslavl, à 300 km de Moscou. L'usine emploie 17 personnes. Astron, basé à Diekirch, est le leader européen de bâtiments industriels pré-étudiés en acier.

### Vient de paraître

**Ernst & Young** lance T magazine, tax insight for business leaders, une revue périodique en fiscalité. Le premier numéro est disponible auprès de la société.

**PwC Luxembourg**, en collaboration avec Luxembourg for ICT, publie la brochure «The future of datacentres in Europe, Luxembourg: Where Else?» (consultable sur [www.pwc.com/lu](http://www.pwc.com/lu) ou obtenue sur demande via [publications@lu.pwc.com](mailto:publications@lu.pwc.com)). On y trouvera synthétisée l'offre disponible dans le pays.

### Alter Domus

La firme, spécialisée dans la prestation de services d'administration pour les sociétés multinationales et les fonds d'investissements alternatifs, ouvre un bureau à Singapour. Le bureau sera dirigé par Javed Rahman.

### Arendt & Medernach

La firme d'avocat vient d'être nommée «Luxembourg Law Firm of the Year», et ce pour la quatrième fois consécutive, par Who's who legal, éditeur du *The international who's who of business lawyers*.

### Dites Clusil

Le Club de la sécurité de l'information Luxembourg fait évoluer son nom officiel. Le S qui représentait jusqu'alors les Systèmes, le Clusil devient Clusil. Un changement censé refléter de s'adresser à la sphère plus large de l'information. La mission reste la même: étudier et opérationnaliser la sécurité de l'information et les systèmes qui la rendent possible.

David Hagen, qui a présidé le Clusil durant ces douze dernières années passe la main. Il est nommé président d'honneur. Le nouveau conseil d'administration est le suivant: Jean Goetzinger (président), Carlo Harpes (vice-président), Frédéric Girard (secrétaire général), Yves De Pril (trésorier), Werner Ansoerge, Philippe Jeanbaptiste et Pascal Steichen (administrateurs).

# Orbite stable pour SES

## Publication des résultats semestriels de l'opérateur de satellites

L'entreprise affiche une progression de son chiffre d'affaires malgré la baisse de son résultat due à ses charges d'emprunts.

MARC FASSONE

Pour son premier semestre 2010, SES annonce une hausse de son chiffre d'affaires de 4,5% par rapport au premier semestre 2009 à EUR 844,9 millions pour un ebitda de 632,7 millions (+3,3% sur la même période).

Le chiffre d'affaires récurrent est en progression de 4,6% à EUR 840 millions pour un ebitda récurrent de EUR 641 millions (+3,8%).

Le résultat d'exploitation est en hausse de 4,5% à 386,3 millions.

SES profite à plein de la croissance des marchés émergents ainsi que de la transition vers la diffusion en haute-définition dans les pays développés.

Le résultat semestriel net est de EUR 191,6 millions contre EUR 245,5 millions au premier semestre 2009, soit un recul de 21,9%.

Un recul dû à l'accroissement de ses charges financières nettes et aux pertes de ND SatCom (EUR 38,5 millions) dont le groupe est en train de négocier la cession.

ND SatCom est un fournisseur de systèmes et de matériel de communication par satellite qui fait partie de la division SES Astra.

Sa cession a été décidée dans

le cadre d'une stratégie de recentrage des activités de service sur le développement de la demande de capacités satellitaires.

Point important: le carnet de commande progresse de 7% à EUR 7,1 milliards.

### BASES SOLIDES

De bons résultats, du moins pour les activités poursuivies, dont se réjouit Romain Bausch, président et directeur général de SES pour qui «SES a poursuivi sa stratégie de croissance durant les six premiers mois de l'année.

Le développement global de nos activités et la performance financière du groupe durant le premier semestre répondent entièrement à nos attentes.»

«Les résultats du premier semestre sont conformes à nos prévisions, et offrent une base solide pour la croissance à venir», commente Romain Bausch.

«Les accords commerciaux conclus récemment témoignent du potentiel de croissance des marchés que nous desservons.»

Sur cette base, SES confirme son objectif de croissance du chiffre d'affaires récurrent dans une fourchette comprise entre 4% et 5%, avec une augmentation de l'ebitda récurrent de la même ampleur.

Les activités d'infrastructure devraient conserver une marge d'ebitda récurrente supérieure à 82%. La marge récurrente des activités de services devrait osciller entre 11% et 15%.