

SUISSE

Risk management et philanthropie

PHILANTHROPY ADVISORS. Forte orientation des fonds des donateurs privés dans l'urgence et les catastrophes naturelles.

Le tremblement de terre en Haïti, le typhon aux Philippines ont été des événements récents qui ont suscité de nombreuses donations de la part de bailleurs de fonds privés. Les fondations Bill & Melinda Gate, Kellogg's, Ikea, American Express, Vodaphone, MacArthur, William & Flora Hewlett ainsi que les fondations des grandes institutions, comme la fondation Optimus d'UBS en Suisse, adoptent une nouvelle politique de soutien dans l'urgence. Un tel soutien aux actions d'urgence s'inscrit-il dans une nouvelle tendance philanthropique où les enjeux en termes d'image et de visibilité ne restent jamais très éloignés? Eric Berseth, créateur de la société Philanthropy Advisors, conseille les individus, les entreprises et les fondations dans leurs projets philanthropiques. Totalisant avec ses associés une quinzaine d'années d'expérience dans le travail de terrain pour les ONG et des organisations internationales, il explique à L'Agefi les intérêts du secteur privé en matière de philanthropie. Etablie à Genève depuis 2012, sa société se veut être un pont entre les grands donateurs et les ONG.

La volonté observée chez les grands bailleurs de fonds privés de se positionner dans l'urgence, s'inscrit-elle dans une tendance des donations philanthropiques aujourd'hui?

C'est en effet une tendance naissante. Dans le cas de la fondation Optimus d'UBS, sa réponse à l'urgence aux Philippines en fin 2013 avec ce niveau d'implication est pour eux une première. Cette volonté d'adresser les réponses d'urgence de manière responsable et appliquée est née de volontés in-

ternes de faire les choses au mieux, en particulier en staffant la fondation de personnes compétentes issues du monde des ONG pour la direction des programmes. Ces directeurs apportent une vraie différence dans la compréhension des projets soutenus. En s'impliquant dès la phase initiale dans la collecte des données et l'évaluation des besoins, ils sont à même rapidement d'allouer leur financement à des projets rigoureusement gérés et pertinents et ce, malgré les difficultés de mises en œuvre dans ces contextes complexes. L'implication dans les opérations d'urgence du secteur privé est aussi le résultat d'une volonté des employés de vouloir participer à la réponse aux crises humanitaires. Cette tendance se retrouve dans de nombreuses grandes entreprises qui après des interventions organisées sur le tard lors des précédentes crises développent actuellement des fonds d'urgence qui leur permettent de réagir immédiatement lors des catastrophes naturelles auxquelles peuvent participer de manière indirecte les employés.

Comment s'opère la coordination entre les ONG fortement représentées dans les pays subissant ces catastrophes naturelles et le secteur privé?
La clé du succès réside irrémédiablement dans la compréhension mutuelle. Des deux côtés, les responsables doivent apprendre à se parler, s'écouter et comprendre les forces, les faiblesses et les limites de l'autre. Du fait d'une absence de dialogue entre les parties prenantes notamment, la catastrophe naturelle en Haïti s'est transformée en une immense foire humanitaire en grande partie inefficace.



ERIC BERSETH. Philanthropy Advisors établit une relation tripartite avec le secteur privé et les ONG.

Certaines entreprises privées croyant bien faire ont par exemple envoyé des milliers de bouteilles d'eau de 25 cl en plastique créant des embouteillages logistiques sans parler de l'impact écologique. D'autres acteurs ont envoyé des systèmes de purification d'eau mais fonctionnant à l'électricité alors que l'électricité se faisait rare à Port-au-Prince. De tels exemples démontrent à quel point l'étape d'évaluation sur le terrain et sa connaissance sont primordiales voire vitales. C'est précisément à ce stade que Philanthropy Advisors intervient et joue le rôle de médiateur entre le secteur privé et les ONG que nous connaissons bien. De nombreux apriori existent des deux côtés. C'est là qu'intervient notre valeur ajoutée.

Outre le financement du développement traditionnel tel que la santé, la nutrition, l'éducation, la création de fonds d'urgence dédiés permet-elle au secteur privé le déploiement rapide des moyens lors des crises?
Absolument. Nous poussons nos clients à remplir les gaps de financement qui sont la toute première phase de la réponse et la phase de recovery située entre les phases d'urgence initiale et de reconstruction. Les grands bailleurs de fonds privés peuvent comprendre cette problématique. Dans leur démarche philanthropique, ils s'inspirent des mêmes process du monde

des affaires qu'ils connaissent bien: transparence, indicateurs de performance, implication de personnes compétentes, recours à des prestataires externes si besoin, etc. Ils font ainsi appel à Philanthropy Advisors pour notre expertise acquise dans l'opérationnel au sein du milieu ONG (CICR, Médecins Sans Frontières, Caritas, etc.) tant sur la réponse à l'urgence que dans la préparation et la stratégie définie au préalable. Nous sommes là, entre autres, pour les aider à approfondir leur réflexion sur ce qu'ils financent et les aider à déployer des moyens utiles et pertinents au bon moment et au bon endroit. Nous établissons une relation tripartite avec les ONG et nos clients pour les accompagner dans cette démarche.

N'assiste-on pas parallèlement à une savante gestion de la communication externe de ces grands bailleurs de fonds privés?
Il est indéniable que les enjeux en termes d'image sont considérables. Ainsi, un projet qui s'enliserait ou qui serait mal géré car pas assez contrôlé par les donateurs s'avèrerait préjudiciable pour leur réputation. Au contraire, si le projet humanitaire est de qualité, tout le monde est gagnant.

Pour les entreprises de B2C, outre un retour sur leur investissement communication excellent et l'acquisition de nouveaux clients c'est surtout le sens donné pour leurs employés qui compte parmi les avantages les plus précieux. Le groupe américain de cosmétiques MAC possède un taux de rétention de son staff trois fois supérieurs aux sociétés du même secteur. Les projets philanthropiques comme le MAC AIDS FUND financé par la totalité des ventes de leur produit Glam Gloss est investi dans un projet de lutte contre le HIV en Afrique du Sud. Les ambassadrices telles que Lady

Gaga et Madonna ont contribué bénévolement au succès de cette image de marque méritée alors que le budget de communication du groupe est 20 fois inférieur à celui de ses concurrents.

Les bailleurs privés sont-ils entraînés à devenir plus responsables dans leur approche philanthropique? Sommes-nous entraînés à sortir du donor's led granting?

En effet. L'enjeu actuel réside plus dans la recherche du bon projet à financer que la justification du financement en lui-même. La partie évaluation des projets en amont comme en aval prend une place toujours plus grande. La tendance aujourd'hui est de financer mieux l'évaluation plutôt que seulement allouer des ressources et de financer des projets spécifiques plutôt que des ONG entières. Le secteur privé a un énorme rôle à jouer notamment sur les risques qu'il est capable de prendre, en matière de Recherche & Développement et dans l'innovation. Il peut arriver que sur dix projets financés par la Fondation Bill & Melinda Gates, seul un fonctionne. C'est un «luxe» que peut se permettre le secteur privé contrairement à des bailleurs publics, qui eux sont tenus de rendre des comptes aux contribuables qui les alimentent. Une tendance se dessine également au sein des ONG: la création de postes de Responsable de Partenariats est en plein essor, montrant la volonté du milieu des ONG de cadrer le dialogue qu'elles ont avec le secteur privé. Il existe aussi de forts enjeux d'image pour ces ONG qui doivent savoir gérer leur communication et aller chercher des bailleurs de fonds qui correspondent à leur éthique de travail.

INTERVIEW:
ELSA FLORET

FAILLITES: recul de 10% depuis le début de l'année

Le nombre de faillites d'entreprises en Suisse a fléchi de 10% depuis le début de l'année, pour atteindre 1756 cas. L'industrie du bâtiment, l'hôtellerie et l'artisanat constituent les secteurs présentant les risques les plus élevés de défaillances. Au total, le nombre de nouvelles inscriptions a grimpé de 5% à 17.560, relève la société de recouvrement et de renseignements économiques Bisnode. Ces nouvelles inscriptions se sont révélées particulièrement élevées à Zurich et au Tessin. Le nombre d'insolvabilités a, pour sa part, le plus reculé en Suisse orientale et dans le nord-ouest du pays. – (ats)

GATEGROUP: contrat avec Virgin Australia prolongé

Gategroup a prolongé jusqu'en 2019 son contrat avec Virgin Australia pour l'ensemble des vols internes et court courrier. Initialement, le contrat arrivait à échéance en 2017. La valeur totale du contrat de quatre ans se monte à environ 300 millions de francs, a précisé Gategroup. Gate Gourmet, filiale de Gategroup, assure la restauration à bord, la mise à disposition des équipements in-flight et les services pour l'ensemble des vols intérieurs et court courrier de Virgin Australia, à partir de tous les aéroports d'Australie.

CI COM: le surprenant envol du titre

L'action de la société de participation Ci Com a débuté la semaine comme elle a terminé la précédente: en forte hausse. Les milieux financiers ne font toutefois état d'aucune nouvelle particulière. Le titre Ci Com bondissait hier après-midi de 127% à 19,90 francs, tandis que le SPI glissait de 0,12%. Un plus haut du jour comme sur un an a été franchi avec 24,50 francs. Le volume atteignait déjà 72.000 transactions, contre 4600 en moyenne. Vendredi, l'action avait engrangé 125%. Après avoir stagné en-dessous de 3 francs pendant des semaines, elle s'approche de son niveau record de 2007.

Les mesures volontaires s'avèrent insuffisantes

ÉGALITÉ DES SALAIRES.

L'écart des rémunérations entre les femmes et les hommes s'est creusé de 0,5 point entre 2010 et 2012.

Les mesures volontaires ne suffiront pas pour réaliser l'égalité salariale entre les femmes et les hommes. Le bilan tiré après cinq ans de système facultatif pour corriger les discriminations est pour le moins mitigé. Seules 51 entreprises ont pris la peine de participer au projet de «dialogue» sur l'égalité des salaires. Le Conseil fédéral est attendu au tournant. Il devrait présenter prochainement un projet en vue de concrétiser la non-

discrimination fixée dans la loi sur l'égalité des sexes depuis 1996. Les milieux patronaux freinent des quatre fers, craignant de se faire imposer des mesures coercitives. Pourtant, au lieu de se réduire, l'écart salarial entre les femmes et les hommes s'est creusé de 0,5 point entre 2010 et 2012, atteignant 18,9% ou environ 677 francs par mois. Si une partie de la différence s'explique par des questions de formation ou de niveau de responsabilité, environ 9% relève de la pure discrimination. En attendant les mesures gouvernementales, l'organe responsable du «dialogue sur l'égalité des salaires» a fait le point hier après cinq ans d'exercice. Les organisateurs espéraient qu'au moins une centaine d'entreprises acceptent de contrô-

ler leur structure de rémunérations. Ils ont dû se contenter de la moitié. Le concept de mesures facultatives pour réaliser l'égalité des salaires n'a pas atteint son objectif, à savoir l'élimination rapide des discriminations salariales, écrit l'Office fédéral de la justice dans un communiqué. Néanmoins, le dialogue a accru la sensibilité des entreprises à la problématique, selon l'OFJ. «La nécessité de prendre des mesures pour réaliser l'égalité des salaires est incontestée», écrit-il. Il y a trois semaines, le Conseil des Etats a transmis un postulat demandant au Conseil fédéral de s'en tenir aux mesures volontaires. Simonetta Sommaruga a alors mis en garde contre une solution misant sur le tout volontaire ou le tout coercitif. – (ats)

Les Etats généraux de la prévoyance

Un groupe de réflexion propose des améliorations.

Le système de prévoyance professionnelle (LPP) est le parent pauvre de la réforme «Prévoyance vieillesse 2020» d'Alain Berset. Un groupe de réflexion romand, formé de professionnels du 2^e pilier, issus de l'assurance, de la finance et du partenariat social, propose des améliorations, dont un taux de cotisation unique de 10%. Avec la réforme de la prévoyance vieillesse, dont la LPP fait intégralement partie, on entre dans un arbitrage délicat entre financement accru de l'assurance et révision des prestations, a déclaré lundi en préambule Jacques-André Schneider, professeur de droit à l'Université de Lausanne.

Le groupe «Avenir de la prévoyance» apporte ainsi une contribution à la réforme du Département fédéral de l'intérieur sous forme de six propositions. Premièrement, il s'agit de limiter une individualisation trop grande de la prévoyance professionnelle. Une telle tendance reviendrait à assimiler la LPP au 3^e pilier et conduirait à la fin de la gestion paritaire de la prévoyance. Il faut conserver une solidarité intergénérationnelle.

Le groupe part de l'idée que le paysage de ce secteur va se simplifier dans les dix prochaines années. Sur les 2073 institutions de prévoyance gérant ensemble une fortune de 750 milliards de francs, la moitié devrait disparaître, notamment des petites caisses d'entreprise. Les assurés seront transférés dans des institutions collectives, d'où l'importance de directives simples et uniformes, de même que des règles comptables adaptées à la branche.

Le maintien des rentes de vieillesse impose de cotiser plus. Dans une vision à long terme, le groupe propose la suppression pure et simple de la déduction de coordination (24.570 francs) qui pénalise les personnes qui cumulent des temps partiels et qui sont aujourd'hui privées de 2^e pilier. Cette option a aussi été retenue récemment par le Conseil fédéral.

En outre, un taux unique de 10% devrait être perçu sur les salaires quel que soit l'âge. Ce système remplacerait l'échelonnement actuel qui pénalise notamment les travailleurs âgés dont le salaire est ponctionné à hauteur de 18%. L'apport des rendements boursiers devrait être mieux pris en considération, sachant que les cotisations servant à assainir une caisse ne représentent qu'une part marginale.

Enfin, le taux de conversion, qui sert à déterminer le montant des rentes (aujourd'hui de 6,8%, peut-être 6% selon le projet du Conseil fédéral), devrait être reconsidéré. Car dans le système actuel, en cas de baisse de ce taux, les travailleurs doivent cotiser plus pour maintenir le niveau de leur future rente sans jamais parvenir à rattraper les années antérieures. – (ats)