

La vie des sociétés

Nouvelles constitutions

SM - Chauffage & Sanitaire s.à r.l.

Sitz: 57, route de Wasserbillig, L-6686 Mertert
Kapital: 12 500 EUR (100 Anteile)
Gesellschafter: Hans-Josef Mark, Kaufmann, wohnhaft in D-54662 Speicher,
Zweck: die Durchführung von Installationsarbeiten, die Planung, das Errichten, der Unterhalt, die Wartung, die Reparatur von Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Solar- und Brandschutzanlagen zuzüglich des dazugehörigen Mobiliars; der Handel mit den diesbezüglichen Anlagen, Maschinen, Waren und Ausrüstungsgegenständen, sowie das Reinigen von Schornsteinen und Kaminen. Die Gesellschaft kann die Handelsvertretung von Unternehmen, die vorstehend genannte Produkte herstellen und/oder vertreiben, übernehmen
Gründung: 05.12.2007

Lena s.à r.l.

Siège social: 4, rue Jean Schoetter, L-2523 Luxembourg
Capital social: 12.500 EUR (100 parts)
Associée: Thi-Thu-Ha Nguyen, couturière, demeurant à L-2523 Luxembourg
Objet: la commercialisation et la retouche de vêtements; la confection et la pose de rideaux, ainsi que toutes opérations se rapportant directement ou indirectement à l'objet social ou susceptibles d'en favoriser le développement
Date de constitution: 05/12/2007

PKN Baustahlarmierung s.à r.l.

Sitz: 7, rue Roger Streff, L-6619 Wasserbillig,
Kapital: 12 500 EUR (100 Anteile)
Gesellschafter: Peter Knierim, Baustahlarmierer, wohnhaft in D-66957 Hilst
Zweck: die Ausführung von Baustahlarmierungsarbeiten, sowie alle Tätigkeiten, die sich direkt oder indirekt auf den Gesellschaftszweck beziehen
Gründung: 12.12.2007

Restaurant Le Trésor s.à r.l.

Siège social: 8, avenue Charlotte, L-4530 Differdange
Capital social: 12.500 EUR (100 parts)
Associée: Xiuwei Ye, serveuse, demeurant à L-4670 Differdange
Objet: l'exploitation d'un restaurant avec débit de boissons
Date de constitution: 12/12/2007

Vital.Med s.à r.l.

Siège social: 7, rue Jean-Pierre Kemp, L-8029 Strassen
Capital social: 12.500 EUR (100 parts)
Associés: 1) Michel Legrand, conseiller technique médical, demeurant à F-57535 Marange-Silvange, 25 parts, 2) Sabine Ledda, secrétaire, demeurant à F-57535 Marange-Silvange, 75 parts
Objet: le commerce en gros et en détail, l'import-export de tout matériel médical, paramédical, produits de santé, produits de désinfection et nettoyage, produits de bien-être et de beauté, tant dans le milieu humain que dans celui des animaux, ainsi que tous les services y afférents
Date de constitution: 06/12/2007

Les philanthropes provoquent de nouvelles professions

Les métiers du don

Nouveaux: les services d'info et de conseil, fondations communautaires, réseaux de donateurs...

PAR ETIENNE DUBUIS*

Les philanthropes sont à la recherche de conseils pour mener leurs activités aussi efficacement que possible. La profession s'organise sur quatre secteurs.

Donner, oui, mais comment? Les candidats philanthropes buttent sur une difficulté majeure. S'ils possèdent de l'argent et la volonté d'en faire profiter autrui, ils n'ont généralement pas la moindre idée de l'action à mener. Qui aider? Comment? Pendant combien de temps? Les questions se bousculent, sans réponse.

Une récente étude du consultant londonien Scorpio auprès de 34 familles britanniques, allemandes et suisses disposant d'au moins 100 millions de dollars est éloquente à ce sujet: 90 pour cent d'entre elles souhaitaient bénéficier d'une expertise professionnelle avant de se lancer. «Ce n'est pas parce que j'ai gagné beaucoup d'argent que je sais bien le donner», reconnaît un participant. «Cela demande d'autres compétences.»

Où est la difficulté? «Donner, c'est choisir», explique Dominique Allard, directeur du Centre de philanthropie à la Fondation Roi Baudouin. Choisir le bon mode d'action avec les bons acteurs sur le bon terrain, de manière à obtenir un effet de levier, c'est-à-dire un résultat maximal avec sa mise de départ. Ce qui suppose de connaître de nombreux projets sociaux, culturels ou environnementaux et, surtout, de maîtriser les mécanismes de l'entraide, leurs pièges comme leur potentiel.

Préciser les ambitions, chercher des partenaires potentiels

«Le monde social est passionnant mais complexe», souligne Etienne Eichenberger, cofondateur du bureau de conseil wise partnership, à Genève. «Après avoir aidé le donateur à préciser son ambition, nous lui proposons un portefeuille sur mesure d'organisations partenaires potentielles à la fois conformes à ses attentes et sérieux, puis élaborer en sa compagnie une stratégie d'engagement, afin de prévoir les étapes clés de la collaboration et anticiper les attentes mu-



L'université de Bologne, une des plus anciennes des universités européennes, propose un «Master in International Studies in Philanthropy and Social Entrepreneurship» en anglais.

(FOTO: JULIA HOFFMANN)

tuels.» Et ce n'est là qu'un début. Une bonne prise en charge d'un donateur passe par le suivi précis et régulier de son projet, puis se conclut par une sortie soigneusement préparée à l'avance, afin d'éviter qu'elle ne nuise au travail accompli.

Voilà pour l'aval, reste l'amont. Car il ne s'agit pas seulement de répondre aux besoins des bénéficiaires, mais aussi de défendre au mieux les intérêts des donateurs, ce qui n'est pas la même chose. «L'accomplissement de cette tâche demande en fait de sérieuses qualifications dans trois domaines distincts, l'intérêt général, la ges-

tion financière et le droit, le droit fiscal notamment», souligne Odile de Laurens, responsable de l'Observatoire de la Fondation de France.

Elle ajoute: «Or, les donateurs, souvent issus des milieux économiques, réunissent rarement l'ensemble de ces compétences. Et leurs notaires ou leurs banquiers habituels ne font généralement pas mieux. C'est un métier, un métier en soi, qui commence seulement à s'organiser en Europe.»



Quatre types de structures pour mécènes identifiés

Il reste à savoir quelles institutions sont à même de remplir ces mandats. Chargée par la Banque de Luxembourg de rédiger un rapport sur la philanthropie, FSG Social Impact Advisors, une organisation spécialisée dans le développement du mécénat, a identifié quatre types de structures: «les services d'information et de conseil», qui aident les mécènes à trouver des projets à leur convenance et les guident dans leur travail (cela va de médias spécialisés, comme «Entreprises & Mécénat» en France, à des bureaux d'assistance à la carte, tel wise partnership, en Suisse); «les fondations communautaires et autres intermédiaires de dons», qui abritent elles-mêmes différentes fondations et permettent le cas échéant la mise en commun de fonds de provenances variées (voir la Fondation de France et la Fondation Roi Baudouin); «les structures de professionnalisation et de développement du secteur non lucratif», chargés notamment de la formation des personnels du secteur (exemple en est le Master en mécénat de l'Université de Bologne); et «les réseaux de donateurs et forums de sensibilisation», qui facilitent le partage de connaissances entre donateurs accomplis et candidats donateurs (Common Purpose, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Suède, ainsi que UBS Philanthropy Forum, en Suisse).

Nouvelles sociétés, anciennes entreprises – à l'instar de certaines banques – se dotant de services spécialisés: le secteur se professionnalise désormais rapidement. A la satisfaction des philanthropes, qui disposent d'un encadrement toujours plus compétent. Et au profit attendu du secteur tout entier, le contentement des mécènes étant supposé favoriser leurs dons.

* L'auteur est journaliste au «Temps». Le journal suisse qui apparaît à Genève se veut le quotidien de référence de la Suisse romande et francophone.

■ www.philanthropie.lu

Eurotunnel 2007 erstmals mit Gewinn

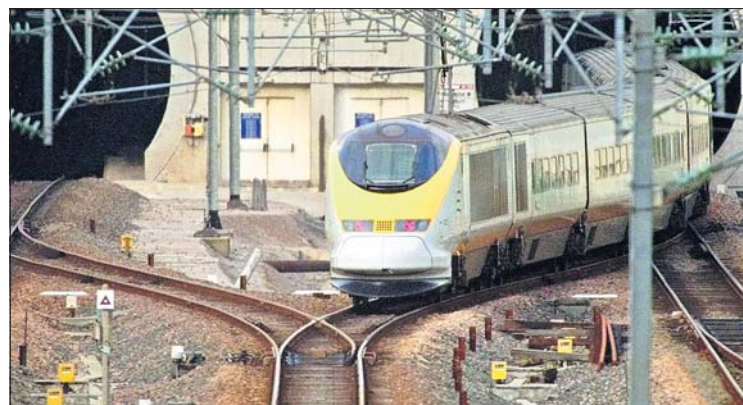
Als Ergebnis der Entschuldung wurde pro forma ein Gewinn von 3,32 Milliarden Euro ausgewiesen

Paris. Der Eurotunnel hat erstmals seit seiner Gründung die Gewinnzone erreicht. Ohne Sondereffekte sei 2007 pro forma ein Gewinn von einer Million Euro geschrieben worden, teilte der Betreiber des Tunnels unter dem Ärmelkanal am Dienstag in London und Paris mit.

Als Ergebnis der Entschuldung werde pro forma ein Überschuss von 3,32 Milliarden Euro ausgewiesen. 2006 hatte Eurotunnel 204 Millionen Euro Verlust geschrieben. Der Umsatz sei 2007 um sechs Prozent auf 775 Millionen

Euro gestiegen, hieß es. 500 Millionen Euro entfielen auf die Pendelzüge nach London (plus acht Prozent). Im ersten Quartal 2008 stieg der Umsatz um 15 Prozent auf 187,6 Millionen Euro. „Das erlaubt uns, 2008 mit Vertrauen anzugehen“, erklärte Präsident Jacques Gounon.

Im Februar gelang eine Kapitalerhöhung um 800 Millionen Euro. Der Bau war ohne Staatsmittel finanziert worden und Eurotunnel hatte es seit 1994 nie aus eigener Kraft vermocht, die Investitionskredite zu tilgen. (dpa)



Seit 1994 hatte Eurotunnel es nicht geschafft, die Kredite zu tilgen. (FOTO: AP)