



**Matériel informatique de seconde main pour un développement durable**  
**Association DeltaLink • Z.I. des Prés-Morés 4 • CH-1315 La Sarraz • Switzerland**  
Direction: +41 76 / 588 64 24      E-mail: [info@deltalink.org](mailto:info@deltalink.org)  
Atelier: +41 21 / 866 13 60      N° TVA: 556 041      Site Web: [www.deltalink.org](http://www.deltalink.org)

## **Association DeltaLink**

### **EXERCICE 2002**

#### **Rapport du Directeur exécutif**



## EXERCICE 2002 — Rapport du Directeur

### 1. Préambule

#### *a. Salutations*

#### *b. Mise en perspective*

L'année 2002 s'est bien déroulée, et financièrement parlant, est conforme aux prévisions.

On constate une progression réjouissante de tous les paramètres, depuis le premier exercice de 6 mois en 2000: voir graphique.

Cette progression n'est malheureusement pas garantie pour l'avenir, nous en reparlerons plus tard.

### 2. L'activité 2002 en chiffres

#### *a. La récolte de matériel*

1932 unités récoltées (979 unités centrales, 769 moniteurs et 184 imprimantes).

149 objets ou lots d'objets divers (scanners; modems; disques externes; lots de claviers, de souris, ou de casques audio; etc.)

Donc plus de 2000 objets en tout, lors de 125 opérations de ramassage.

46 entreprises nous ont confié leur matériel, certaines à plusieurs reprises, et représentent 92 % du tout.

64 particuliers nous ont apporté du matériel représentant les 8 % restant.

#### *b. Les ventes*

1209 unités vendues (602 unités centrales, 509 moniteurs et 98 imprimantes).

103 objets ou lots d'objets divers (scanners, modems, casques, etc., mais non compris claviers et souris).

50 commandes de 37 clients différents nous ont valu 32 expéditions (71 palettes) et un chiffre d'affaires de CHF 140'705.–.

#### *c. Le rebut*

17 palettes avec 3 cadres (400-500 kg?), donc plus de 7 tonnes ont été envoyées en «déconstruction».

#### *d. Quelques données statiques*

Notre atelier-dépôt fait toujours 115 m<sup>2</sup>, mais nous avons été obligés de louer un dépôt supplémentaire d'environ 75 m<sup>2</sup> dans une halle voisine.

Cette opération a été possible grâce à la souplesse et la sympathie de notre propriétaire: M. Yves Jaquier.

Nous avons consommé 1754 kWh d'électricité et 675 m<sup>3</sup> de gaz, soit 7025 kWh pour le chauffage.



## EXERCICE 2002 — Rapport du Directeur

### 3. Quelques événements

#### a. 17 mai 2002: *Contrat ProfiTEL*

Prestataire de téléphonie fixe (communications) qui nous restitue 10 % des factures HT des clients que nous avons démarchés. Théorie: OK. Pratique: pas terrible!

Payement par trimestre, à 60 jours... + 45 après menaces!

#### b. 6 mai – 29 juin 2002: *Stage Guillaume Traoré*

Opportunité, présentée par un médecin lausannois (Dr Nicolas Paschoud): désirant aider un jeune Burkina-bé à monter un Cybercafé à Ouagadougou, mais ne voulant pas lui remettre de l'argent trop facile, il nous a proposé de prendre Guillaume en «stage», pour:

- lui donner une certaine formation, par immersion en entreprise,
- le plonger dans l'ambiance de travail européenne, avec les contraintes et exigences qu'elle représente,
- lui permettre de «gagner» par son travail le matériel nécessaire à son projet.

Tous les frais seraient payés par ce généreux mécène: nous avons donc accepté, et avec d'autant plus d'empressement que cette expérience serait intéressante pour le projet de stage que nous désirions mettre sur pied, et... cela nous offrait gratuitement presque 2 mois de main d'œuvre!

Un peu plus de 6 mois après son retour à Ouagadougou, Guillaume a monté son Cybercafé. Reste à le faire durer.

#### c. 12 juillet 2002: *Visite de Danic Parenteau*

Une anecdote: intéressés par notre expérience, deux Canadiens aimeraient créer une organisation semblable à DeltaLink, orientée vers les Antilles, Cuba et l'Amérique centrale.

M. Parenteau, qui termine ses études à Paris, nous rend visite pour se documenter et créer le contact.

À l'heure actuelle, ils n'ont pas encore lancé leur ONG, suite à des concours de circonstances professionnels, mais l'idée est toujours dans l'air.

#### d. 27 septembre 2002: *Comité de sélection de projet de Genilem*

Nous y reviendrons dans un instant.

#### e. 16 novembre 2002: *Visite de Jean-Paul Miny (T@2000)*

M. Jean-Marc Baumgartner habite sur France (au moins le week-end), à Chapelle Volland, en Bresse.

Non loin de là, se trouve Courlaoux, autre capitale bien connue (!). Et à Courlaoux, un club d'informatique existe depuis janvier 2000 sous le nom de «T@2000». Leur but est avant tout social, et vise à propager des connaissances informatiques auprès des personnes défavorisées... éventuellement en Afrique.

Nous avions rendu visite à M. Jean-Paul Miny, le week-end précédent; il a débarqué avec un de ses collègues à notre «3e samedi» portes ouvertes.

Certains échanges, notamment de matériel, pourraient avoir lieu à une occasion ou une autre.



## EXERCICE 2002 — Rapport du Directeur

### ***f. 16 décembre 2002: Enregistrement comme contribuable TVA***

Au début de l'existence de DeltaLink, notre demande d'enregistrement comme contribuable TVA avait été refusée par l'Administration fédérale pour cause de trop petit chiffre d'affaire.

Une nouvelle demande a été présentée à fin 2002, qui a été acceptée, avec effet rétroactif au 1er janvier!

Si nous sommes heureux de pouvoir enfin récupérer la TVA que nous imposent de nombreux fournisseurs, nous avons été un peu surpris par la soudaineté de la chose... et avons dû envoyer des factures complémentaires à certains de nos clients en Suisse.

Le bilan est positif, mais cela cause du tracas... et ce n'est pas fini, puisque nous avons jusqu'au 15 mars pour présenter toutes nos factures et les justificatifs douaniers à Berne!

## 4. Le projet d'expansion

### ***a. Constatation: taille sous-critique***

La partie commerciale de notre organisation est trop petite pour être viable à terme.

Soumise à l'«accordéon» des récoltes de matériel —rien, puis trop d'un seul coup— comme à celui des ventes —trop de demande, puis plus rien—, nous devons augmenter notre taille pour être en mesure d'absorber ces à-coups et permettre au Directeur exécutif de prendre quelques vacances... pour trouver de nouveaux clients et rendre visite aux partenaires!

### ***b. Solution envisagée: expansion***

Un projet d'expansion a donc été élaboré, suite aussi à des incitations de professionnels des ONG.

Sans entrer dans les détails —ceux qui voudraient approfondir le sujet pourront nous demander une copie du document—, il s'agirait de tripler la taille de l'entreprise en 3 ans et dans le même temps de quintupler le volume de matériel traité. L'analyse montre qu'il faut un financement de CHF 150'000.– en subventions et dons pour démarrer, et CHF 120'000.– de crédit bancaire pour durer.

Le bilan de l'opération serait une pérennité assurée par une rentabilité financière... sans oublier l'absence de but lucratif qui reste fondamentale.

### ***c. Accompagnement de Genilem***

Genilem est une organisation qui part des constatations suivantes:

- Beaucoup d'entreprises qui se créent («Start-up») disparaissent prématurément durant les 3 premières années de leur existence.
- La cause est très souvent une lacune de gestion et beaucoup plus rarement un mauvais produit ou une carence professionnelle.
- Les jeunes entreprises devraient donc louer les services de professionnels du «management», mais au prix des consultants, seuls les candidats au suicide y ont recours!
- La seule solution est donc d'offrir ces services gratuitement.

Et les Cantons de Vaud et Genève, plusieurs communes, des banques, des entreprises grandes ou petites, ont créé et financé Genilem dont le but est d'accompagner gratuitement les entreprises pendant 3 ans par des conseils gratuits dans la gestion, la stratégie et la communication.



## EXERCICE 2002 — Rapport du Directeur

### ***d. Le Comité de Sélection de Projet de Genilem (CSP)***

Reste à choisir les privilégiés qui auront droit à ces prestations.

Notre «Plan d'affaires» qu'on aime bien appeler «Business Plan» a été remis 10 jours à l'avance à Genilem et le vendredi 27 septembre est le jour de l'examen oral devant une bonne douzaine de responsables d'entreprises.

Un peu impressionnant tout de même. Ça se passe comme ça:

- 15 minutes pour expliquer qui on est, ce qu'on a fait, ce qu'on veut faire et pourquoi Genilem devrait nous aider;
- 15 minutes pour répondre aux questions du jury;
- 15 minutes d'attente dans le couloir pendant les délibérations, et...
- le résultat!

Ce fut OUI, à l'unanimité du jury, moins une voix, celle de Daniel Gorostidi, membre de notre Comité!

J'ai reçu un superbe certificat et un timbre caoutchouc pour annoncer la bonne nouvelle.

### ***e. Adaptation du projet et recherche de fonds***

Seulement, rien n'est encore gagné. La situation des dernières semaines a d'ailleurs sérieusement aggravé notre fragilité.

Le projet a été légèrement revu et la phase de recherche de fonds est beaucoup plus longue que prévue. Nous devons pousser cette activité qui ne va pas de soi pour quelqu'un comme moi qui ai plutôt l'habitude de se suffire à lui-même. Il est parfois plus facile de donner que de demander des dons...

Mais l'espoir demeure, même si la guerre en Côte d'Ivoire et les conséquences d'une guerre en Iraq pourrissent la situation à un point extrêmement grave.

## 5. Mercis

### ***a. M. Jean-Marc Baumgartner***

Toujours fidèle et imperturbable, il ne fait pas grand bruit, mais son boulot est fait... et bien fait!

### ***b. Mme Nicole Steffan et le Comité***

Pour leur soutien et leurs conseils, et plus spécialement:

- Nicole Steffan, pour l'organisation d'un mémorable méchoui le 7 septembre dernier,
- Daniel Gorostidi, pour ses conseils avisés concernant le contrôle de gestion,
- Jacques Häggerli, pour son aide dans les problèmes fiscaux et autres tracasseries,
- Jean-François Käser et Pierre-Yves Rochat, pour leur présence quasi indéfectible au «3e samedis»,
- Charles Riolo, pour ses pistes concernant la recherche de fonds.

### ***c. Mme Dominique Bucher et MM. Marcel Gorgé et Didier Dériaz***

Notre Commission d'éthique, qui semble maintenant avoir trouvé ses marques et avec qui le dialogue est intéressant et très enrichissant (intellectuellement, bien sûr!)..



## EXERCICE 2002 — Rapport du Directeur

### ***d. Les aides bénévoles au repas de soutien du 7 septembre 2002***

Une équipe emmenée par Nicole Steffan, notre Bertarelli du repas de soutien! Il ne manquait que les T-shirts, mais peut-être que cette année...

### ***e. Mme Lise Philippoussian***

Qui prend des notes et nous pondra un P.V. comme nous n'en avons jamais eu!

### ***f. Mme Janine Lehmann***

Toujours fidèle à son poste, une fois par mois, juste avant le 3e samedi, elle passe bénévolement l'aspirateur et la «panosse» pour que nos locaux soient accueillants et propres.

### ***g. MM. Ian Rickebusch, Sylvain Cujean, Slawomir Plata et Mme Corinne Hänggeli, ainsi que M. Christophe Ronus***

C'est le petit groupe de travail qui a planché sur le nouveau site Internet. Ian en est le «designer», Sylvain le coach, Slawomir, Corinne et moi-même ont contribué au concept et à sa réalisation; Christophe créera des icônes originales pour enluminer l'ensemble.

Même si tout n'est pas terminé, le résultat est là et il représente des dizaines d'heures multipliées par tous.

### ***h. M. Yves Jacquier***

Le propriétaire de nos locaux de La Sarraz. Nous pouvons le recommander à tout locataire potentiel: ce doit être l'un des propriétaires les compréhensifs et les plus tolérants loin à la ronde!

### ***i. Mme Françoise Cujean***

Qui en tant qu'épouse du créateur de l'entreprise, est aussi le principal mécène de cette dernière!

À toutes et à tous: encore MERCI.

●●●

La Sarraz, le 20 février 2003 / gc