



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

Atelier: +41 21 / 866 13 60

N° TVA: 556 041

E-mail: info@deltalink.org

Site Web: www.deltalink.org

Association DeltaLink

EXERCICE 2003

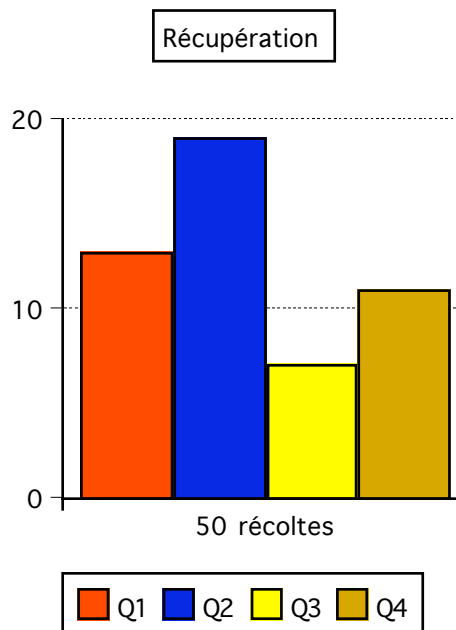
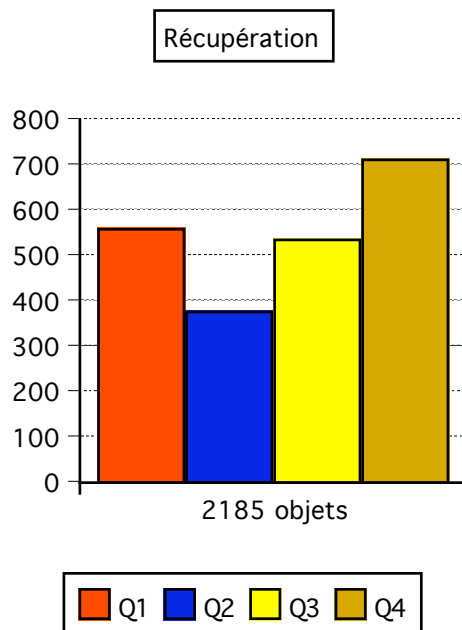
Rapport du Directeur exécutif



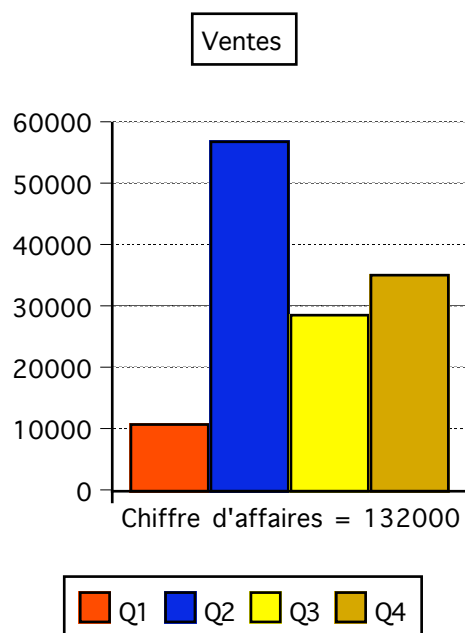
1. L'année 2003 en quelques chiffres

Des statistiques comparatives sont publiées et mises régulièrement à jour sur notre site Internet.

a. Matériel récolté



b. Matériel vendu





c. Matériel mis au rebut

19 palettes d'environ 400 kg, soit près de 8 tonnes.

2. L'année 2003 en perspective

a. Le déroulement de l'année

Le premier trimestre a démarré difficilement au niveau des ventes, avec 3 palettes pour le Burkina Faso et quelques petites affaires locales. À tel point que nous avons dû mettre notre employé M. Baumgartner au RHT (chômage technique) durant le mois de mars.

En avril est venue la bonne nouvelle d'un container de 20' pour notre principal client à Ouagadougou: 200 ordinateurs complets. Il s'agit là du premier container complet que nous expédions. Première expérience aussi d'un remplissage qui s'est parfaitement bien passé, en présence de la presse et des caméras de MaxTV.

S'agissait-il du feu vert tant attendu? Les affaires allaient-elles repartir et nous permettre d'évoluer? On pouvait le croire et à peine ce container parti, je me suis rendu en Afrique pour une tournée assez éprouvante qui en presque un mois m'a conduit au Burkina Faso, au Niger, au Bénin puis au Togo. Mon Carnet de route, sous forme de pages sur notre site Web, a été mis «en ligne» directement durant le séjour, prouvant encore une fois la puissance de communication que représente Internet, où que l'on se trouve.

À part quelques parasites intestinaux, souvenir de Cotonou, ce voyage a permis de réaliser une série de contacts nouveaux ou renouvelés. Très concrètement, à mon retour 3 palettes ont été expédiées, toujours à Ouagadougou, mais pour une ONG locale dont j'avais rencontré la présidente.

Par ailleurs, une idée a commencé à faire son chemin avec de plus en plus de force, celle d'un comptoir à Lomé (Togo) où nous pourrions vendre notre matériel sur place, en partenariat étroit avec une entreprise locale. (Ce projet est actuellement en phase de préparation et devrait démarrer en septembre 2004.)

Le 3e trimestre a été très moyen, pour ne pas dire pire. Quelques palettes partent tout de même de ci de là:

- 3 au Burkina Faso,
- 1 en Arménie,
- 1 au Bénin,
- 2 en Roumanie, ... toutes par des ONG suisses,
- 4 au Burkina Faso, pour une ONG locale, antenne d'une ONG suisse (l'OSEO).

Les difficultés de trésorerie sont de plus en plus importantes et à fin juillet la décision sera prise, en accord avec le Comité, de licencier M. Baumgartner à fin octobre. Cette décision n'a pas été facile à prendre, car mon collaborateur technique donnait pleine satisfaction dans son travail. Présent depuis la création de DeltaLink, il avait contribué à créer sa bonne réputation. Par ailleurs, n'étant aucunement responsable des difficultés financières, il devait être protégé sur le plan salarial... et l'assurance chômage représente une certaine protection.

Les prévisions pessimistes se sont avérées fondées, au moins jusqu'au début décembre.

Durant l'année 2003, une partie de mon salaire n'a pas pu être payée, par manque chronique de liquidités, ce qui a augmenté encore la dette de DeltaLink à mon égard. Cette situation a amené le Comité, avec mon plein accord, à me signifier en novembre la fin de nos rapports de travail pour le 31 janvier 2004.

C'est juste après cette décision qu'a été confirmée la commande inespérée pour le début 2004 d'un nouveau container pour Ouagadougou. Issue d'une négociation où les prix ont chuté dramatiquement, ce con-



tainer et la nécessité de préparer du matériel récemment collecté a permis à M. Baumgartner de revenir quelques semaines en décembre, en emploi intermédiaire.

Le tiers environ du container a été préparé en décembre et figure comme tel dans les comptes. Cela réduit sensiblement le déficit, mais il s'agit d'un coup de chance et cela doit bien être compris pour évaluer correctement cette année 2003.

b. Bilan stratégique

Stratégiquement, l'année 2003 devait être décisive ou au moins significative. En effet, située entre 2 ans et demi et 3 ans et demi dans l'âge de la société, on pouvait la considérer comme le pivot autour duquel s'orienterait l'avenir:

- DROIT DEVANT:
DeltaLink se développe et s'engage dans un processus de croissance (selon le Plan d'affaires soumis à Genilem en septembre 2002).
- UN DEMI TOUR:
DeltaLink n'est pas viable et mieux vaut tout arrêter avant que des personnes ou des entreprises extérieures en fassent les frais.
- UN VIRAGE PLUS OU MOINS PRONONCÉ:
DeltaLink modifie son activité ou pour le moins la manière d'atteindre ses objectifs fondamentaux. Une réflexion critique doit intervenir pour analyser ce changement de direction en détails, quant à son ampleur et sa direction.

La première indication est clairement négative: aucun signe de croissance n'est à signaler dans le contexte actuel. La deuxième, à savoir la suppression pure et simple de DeltaLink, est tout autant déraisonnable à mon sens, dans la mesure où ce serait nier les buts fondamentaux et perdre un réseau commercial et un savoir-faire logistique non négligeable. De plus, les opinions favorables recueillies jusque là sont plutôt encourageantes.

Reste la réorientation qui me paraît une solution possible et je l'espère viable à terme. L'expérience de quatre années m'autorise maintenant à mieux juger une situation qui a par ailleurs évolué assez rapidement et qui demande une nouvelle approche... Nous en reparlerons.

3. Un futur existe-t-il?

a. Le début 2004

Cette réflexion sort quelque peu du contexte de notre Assemblée générale et d'un rapport d'activité axé sur 2003, mais l'exercice 2004 est déjà à mi-parcours et vous êtes en droit d'avoir une idée de la situation présente.

Une fois le container de janvier expédié au Burkina Faso et votre serviteur au chômage, l'activité a été fortement réduite. Des opérations ponctuelles ont été menées par Pierre-Yves Rochat et moi-même, tant sur le plan de la récolte de nouveau matériel que pour l'emballage et l'expédition. Le suivi en a beaucoup souffert et nous avons diminué un peu la qualité de notre travail (mais ne faisons-nous pas précisément de la «sur-qualité», ce qui nous pénalise sur le marché?).

Ainsi, l'enregistrement systématique des appareils dans une base de données a été supprimé et remplacé pragmatiquement par une indication des caractéristiques principales directement sur les unités centrales.

Dans le même esprit, une centaine d'écrans 17" ont été envoyés à Abidjan, après n'avoir subi qu'un rapide test d'allumage au lieu du test de 15" qui était notre norme. Le prix a bien sûr été abaissé en conséquence et le client nous avait donné son accord préalable.



EXERCICE 2003 — Rapport du Directeur

La constatation globale, réjouissante à priori, mais aussi préoccupante sous un certain angle, est qu'avec une organisation lacunaire et un personnel temporaire, nous avons récolté près de 1000 objets et vendu plus de 500... ce qui représente sur 6 mois à peu près la moitié de ce que nous avons fait en 2003 ou 2002!

Le chiffre d'affaires, lui est environ 35% de celui de 2003 (au lieu de la moitié), ce qui montre bien d'où vient une partie de nos difficultés.

b. Et maintenant?

Aux dernières nouvelles, nos efforts (toujours ponctuels et discontinus, vu la situation) se concentrent sur la préparation d'un container pour l'ouverture de notre comptoir à Lomé. La société Graphic Import sera notre partenaire privilégié dans cette opération où les risques seront partagés.

En parallèle, une réflexion personnelle, partagée avec le Comité de DeltaLink, m'a amené à entamer des démarches auprès d'institutions de type «atelier protégé» ou «entreprise d'insertion» pour tenter d'engager une collaboration qui pourrait aller jusqu'à l'absorption de DeltaLink par une telle structure.

Nous avons du travail qu'il nous est impossible de rémunérer à son juste prix. De telles institutions doivent précisément fournir aux personnes qu'elles soutiennent un travail intéressant et motivant, dans des conditions réelles. Le fait que nous ne concurrençons pas des entreprises commerciales existantes devrait être favorable à une approbation des instances de financement, assurances sociales ou organismes officiels.

Les premières démarches datent de quelques jours et il est trop tôt pour en faire état, mais un réel espoir est attaché à cette idée qui permettrait de préserver et de pérenniser les objectifs fondamentaux de notre association. Dans tous les cas, l'Assemblée générale sera tenue au courant de l'avancement de ce projet, et en fin de compte, si une modification structurelle devait être nécessaire, une Assemblée générale extraordinaire serait appelée à se prononcer.

À l'issue de la présente Assemblée générale, je vous invite d'ores et déjà à partager le verre de l'amitié et à discuter cette idée et les modalités de sa réalisation.

4. Mercis

a. M. Jean-Marc Baumgartner

Mon fidèle collaborateur durant plus de 3 ans, aujourd'hui à quelques mois de la retraite. Qu'il en profite largement et longuement dans sa résidence bressane, avec son épouse! Je lui souhaite pleine santé et le remercie encore pour tout ce qu'il a fait pour DeltaLink.

b. Mme Janine Lehmann

Encore et toujours dévouée à son poste. Chaque mois, juste avant le «3e samedi», elle donne bénévolement un coup de propre à la partie accessible de nos locaux et aux sanitaires. Discrétion, efficacité, amitié... et le sourire en plus!

c. Mme Nicole Steffan

Présidente, dynamique, souriante et généreuse lors des «3e samedis» à La Sarraz, Nicole est de celles pour qui il n'y a apparemment jamais de problème... De quoi vous donner des complexes!



d. ... et les autres:

À tous ceux...

- qui sont venus donner un coup de main pour emballer du matériel,
- qui nous ont rendu visite un «3e samedi»,
- qui nous ont mis sur la piste de matériel intéressant,
- qui nous ont ouvert les portes de leur entreprise,
- qui nous ont confié leur ancien PC,
- qui nous ont acheté du matériel de seconde main,
- qui nous ont fait des dons,
- qui nous ont interviewé à la radio,
- qui ont écrit des articles sur nous,
- qui nous ont envoyé des courriels,
- qui vont rejoindre le Comité,
- qui payent leur cotisation,
- qui...

... bref, à tous ceux qui aiment ce que nous faisons, nous disons encore une fois MERCI.

•••

Gilbert Cujean, directeur exécutif

La Sarraz, le 7 juillet 2004 / gc