



Matériel informatique de seconde main pour un développement durable

Association DeltaLink • Z.I. des Prés-Morés 4 • CH-1315 La Sarraz • Switzerland

Opérations: +41 78 / 617 59 91 Site Web: www.deltalink.org E-mail: info@deltalink.org

Association DeltaLink

EXERCICE 2004

Rapport du Président



1. Préambule

J'étais Directeur exécutif de l'Association DeltaLink depuis sa création en juillet 2000. À fin janvier 2004, j'ai été licencié par le Comité, à ma demande, pour des raisons administratives et financières. J'ai gardé la responsabilité des opérations durant le reste de l'année 2004, en tant que Président et en travaillant sporadiquement, lorsque les événements le nécessitaient.

2. Un résultat inespéré

Et l'année 2004, paradoxalement, s'est soldée par un bénéfice de plus de 62'000.—!

On reviendra tout-à-l'heure sur le pourquoi de ce montant dans l'examen des comptes, mais même si on ne considère que les opérations réelles de vente, c'est plus de 18'500.— qui ont été gagnés durant cet exercice. Ceci prouve bien qu'avec du personnel sur appel, peu payé, et quelques bénévoles enthousiastes, notre activité est rentable... ;-)

Le problème est que cette manière de faire n'est pas viable à terme.

3. L'année 2004 en quelques chiffres

Des statistiques comparatives sont publiées sur notre site Internet.

a. Matériel récolté

C'est tout de même plus de 1'500 objets (unités centrales, écrans ou imprimantes) qui ont été récoltés en 2004, sans compter le petit matériel, ce qui représente seulement une diminution de 15 à 30% par rapport aux années précédentes.

Il faut noter qu'aucune prospection n'a été faite. Nombre d'entreprises ont enregistré notre existence et appellent spontanément pour nous offrir du matériel. Pour les particuliers, c'est après une visite sur notre site Internet ou suite à un coup de fil ou un courriel, qu'ils nous apportent leur matériel usagé lors d'un «3e samedi».

b. Matériel vendu

Plus de 1'000 objets ont été vendus, là aussi sans compter le petit matériel et les accessoires, ce qui est tout-à-fait comparable aux années précédentes! Le chiffre d'affaires correspondant est d'environ 80'000.—, donc une moyenne de 80.— par objet important (unité centrale, écran ou imprimante).

En 2003, ce prix moyen était encore d'environ 130.— pour une quantité du même ordre.

Par contre, en 2004, cette quantité a été obtenue avec seulement 30 commandes de clients (au lieu de 44: -30%), 7 expéditions outre-mer (au lieu de 14: -50%) et représentait 50 colis de 1m3 (au lieu de 54: -10%). L'optimisation était donc meilleure, notamment grâce à notre envoi d'un camion au Togo.

c. Matériel mis au rebut

18 palettes d'environ 400 kg, soit un peu moins de 8 tonnes, presque la même quantité qu'en 2003 (19) et 2002 (17).



4. L'année 2004 de DeltaLink

a. Le déroulement de l'année

2004 a commencé par la continuation de l'emballage, puis par l'envoi d'un container à notre important client de Ouagadougou: H2 Informatique. Le départ a eu lieu le 21 janvier.

Quelques affaires de moyenne importance nous amène à fin mars où nous préparons une centaine d'écran pour la Côte d'Ivoire. Prix réduit à CHF 50.– pour une préparation sans le fameux test de 20 minutes: si ces écrans s'allument, ils sont réputés bons. Seule la moitié de la facture était payable d'avance... et après un petit complément récent, aujourd'hui il reste encore CHF 2'000.– à encaisser (sur 4'800.–).

Du 6 avril au 8 mai, je suis allé au Togo pour évaluer plus précisément ce que pourrait être notre «comptoir» à Lomé ou plutôt notre collaboration intime (au niveau des risques) avec l'entreprise locale Graphic Import, par ailleurs propriété de notre ami Jean-Jacques Aebi. Celui-ci, résident depuis plus de 20 ans à Lomé, vend du matériel d'imprimerie. La baisse des affaires dans cette branche, due à une concurrence acharnée des commerçants libanais, l'a poussé à accepter cette tentative de diversification informatique. Il faut dire que sa structure et ses connaissances facilitent les démarches d'importation (tout en restant dans la légalité, bien entendu!) et que ses locaux se prêtent magnifiquement au stockage et à l'exposition-vente de nos ordinateurs.

L'affaire ayant été déclarée jouable par le Comité de DeltaLink, nous avons ensuite préparé le matériel. L'opération était simplifiée par le fait que nous ne testions plus les écrans, et que les ordinateurs qui avaient été nettoyés de leurs données par les donateurs n'étaient pas reconstruits: tous ces travaux seraient faits sur place ultérieurement. La logistique a d'abord été envisagée pour un container de 20', jusqu'à fin juillet où Jean-Jacques Aebi m'a convaincu de passer par un de ses amis, exportateur de camion de seconde main vers le Togo. Celui-ci a trouvé la perle rare: un camion de la Coop, retiré du parc quelques jours avant pour des raisons d'âge et de taxe RPLP qui frappe durement les véhicules anciens. Ce camion Mercedes est en excellent état, et est équipé d'une caisse frigorifique, donc complètement fermée, ainsi que d'une plaque de chargement à l'arrière. Le véhicule est toujours resté propriété du marchand de camion, nous avons partagé les frais de transport, faits les démarches d'importation et le dédouanement d'un bloc, puis le camion a été rendu vide à son propriétaire qui l'a revendu sur place à Lomé.

L'aide de quelques volontaires et des nouveaux membres du Comité issus de l'Assemblée générale de juillet nous a permis de charger ce véhicule sans perdre le moindre espace: les interstices dans les cartons comme autour de ceux-ci étaient vite occupés par de petits objets, accessoires ou pièces détachées. Le 6 septembre, lorsque le camion part pour être embarqué à Sète, il est chargé de près de 9 tonnes de marchandises. Il faut remarquer qu'en plus de notre matériel pour environ 30 m³, il y a environ 1 m³ de matériel d'imprimerie pour Graphic Import et environ 3 m³ loués à une organisation amie et occupés par du matériel informatique destiné à un cyber-café dans la ville de Aného, au Togo, près de la frontière du Bénin. Le Dr Nicolas Paschoud, nous a prêté la somme de CHF 3'500.– (sans intérêts et remboursable quand ce sera possible) pour financer notre part du transport du camion jusqu'à Lomé. Je tiens à le remercier vivement pour ce geste, particulièrement bienvenu dans un contexte de manque de liquidité permanent.

Du 5 octobre au 12 novembre, je suis allé à Lomé, assister au dédouanement du chargement (et du camion lui-même), installer le point de vente de Graphic Import, préparer les premières machines, superviser la publicité, recevoir les premiers clients, etc. Pierre-Yves Rochat en a profité pour donner un cours d'«Initiation à la maintenance informatique», dans les locaux de Graphic Import, et son aide technique a été capitale pour le lancement de cette opération.

Les ventes ont démarré normalement, et même si le succès n'a pas été fulgurant, Graphic Import a tout de même réalisé un chiffre d'affaire qui lui a permis de nous faire parvenir en fin d'année environ 10'000.– sur les 25'000.– de notre facture. Il faut noter que celle-ci représente la marchandise acheminée à Lomé, sous douane, c'est-à-dire que Graphic Import a pris en charge les frais d'importation, d'aménagement de ses lo-



caux, et d'exploitation du point de vente (personnel, publicité, préparation et test des machines). DeltaLink a payé les frais de mes 2 voyages sur place pour un montant d'environ CHF 4'700.–.

En fin d'année, et jusqu'aux premiers jours de 2005, des discussions ont encore eu lieu avec diverses organisations, de manière à remettre en route une activité d'une ampleur suffisante pour assurer la pérennité de DeltaLink:

- Le Semestre de Motivation (SEMO) d'Aigle était prêt à récolter du matériel pour nous et à préparer des colis dans leurs locaux. Malheureusement, des crédits leur manquaient pour créer ce nouveau centre d'intérêt et d'observation pour les jeunes.
- Des relations ont été établies avec Job Training, sorte de Semestre de Motivation et surtout entreprise d'insertion de jeunes, à Bâle. Là c'est nous qui ne pouvions pas offrir assez de travail, les quantités prévisibles n'étant pas assez fortes et surtout trop aléatoires en terme de régularité.
- Grâce à Daniel Paul, on a espéré collaborer avec la Fondation STMicroelectronics qui désirent envoyer des centaines de milliers de PC aux pays défavorisés, mais ces gens désiraient surtout se débarrasser de leur vieux PC... et en fournir des neufs dans le Tiers-Monde, par égard pour leur image de marque.

Certaines démarches ont été poursuivies en 2005, mais elles sortent du domaine du présent rapport et de toute façon aucun résultat probant n'a été constaté jusqu'à maintenant.

b. Bilan stratégique

Comme déjà dit plus tôt, le bon résultat de 2004 n'est pas viable à terme. Pour mon compte personnel, même après une importante remise de dette, l'Association me doit encore près de 40'000.– alors que mon salaire est toujours resté modeste. Par ailleurs, le fait de travailler «sur appel», de manière très irrégulière, n'était pas favorable à ma réinsertion professionnelle. Pour tout dire, si je voulais garder une petite chance de retrouver un emploi, je devais cesser de papillonner avec DeltaLink, ce que j'ai fait dès le 1er janvier 2005.

C'est alors que Pierre-Yves RoCHAT s'est déclaré prêt à relever le défi. Devenir une sorte de gérant des opérations de DeltaLink, sans salaire fixe, mais en gardant le résultat net des ventes après le paiement du loyer et un prélèvement pour le remboursement des dettes de l'Association. Le Comité a accepté cette proposition, sachant que la seule autre possibilité était le démantèlement pur et simple de DeltaLink. Pierre-Yves vous expliquera lui-même plus tard où il en est et quels sont ses projets pour 2005.

Pour ma part, je reste pour le moment à la présidence de l'Association.

5. Mercis

Je ne voudrais pas terminer ce rapport sans remercier très sincèrement toutes les personnes, membres, clients, donateurs, collaborateurs, journalistes, soutiens et conseillers en tous genres qui m'ont permis de créer puis de diriger l'Association DeltaLink depuis juillet 2000.

Il serait fastidieux de les citer tous ici et je risquerais d'en oublier sous le coup de l'émotion. Alors je leur dis —je vous dis— un gros MERCI: je viens de vivre 5 années extraordinaires!

•••

Gilbert Cujean, président

La Sarraz, le 20 juin 2005