

ASSEMBLEE GENERALE DE TEAMFACTORY - 5 novembre 2009

COMPTE-RENDU STATUTAIRE

Etabli par Wilfrid Duzan, Secrétaire Général, le 8 novembre 2009

L'Assemblée Générale e TeamFactory s'est déroulée, conformément aux statuts de l'association, le 5 novembre 2009, en présence de 16 membres à jour de leurs cotisations et d'autres amis venus nous encourager.

RAPPORT FINANCIER

2008-2009, une bonne « première » année

2008-2009, une première année ? En quelque sorte, fini le temps des pionniers, voici une année « normale ». Normale parce que le nombre des TeamEntrepreneurs (6) a permis d'appliquer une pédagogie conforme à nos idées. Sur le plan financier aussi, bien qu'entièrement dépendants des cotisations des membres, de généreuses subventions et d'aides matérielles, nous avons réussi à redresser la situation au niveau des charges.

2008-2009 a vu aussi une forte activité de recherche de nouveaux partenariats financiers, activité qui devrait porter ses fruits très prochainement.



Les chiffres

Voici d'abord les chiffres bruts, ils sont commentés plus loin

TEAMFACTORY		PRESENTATION BILAN ET COMPTE DE RESULTAT								
Maj du 19 octobre 2009		Réalisé exercice 2008-2009, Budget exercices 2009-2010 à 2011-2012								
		2008	2009	2010	2011		2008	2009	2010	2011
BILAN		2009	2010	2011	2012		2009	2010	2011	2012
ACTIF					PASSIF					
Client - règlements à recevoir		1080				Report à nouveau	-14939	-8704	-2349	4205
Banque		617				Résultat (bénéfice si positif)	6235	6355	6554	-12210
						Emprunts en cours	9900	0	0	0
						Fournisseurs (FAR)	500	0	0	0
TOTAL ACTIF		1697				TOTAL PASSIF	1697	-2349	4205	-8005
COMPTE DE RESULTAT										
CHARGES					PRODUITS					
Achats		224	200	7700	3900	Ventes "programme TT"	17985	31500	76500	161100
Charges d'exploitation		48397	69530	129426	185630	dont subventions Eclosion	-3000	0	0	0
dont solde communication Eclosion 2008		6889	0	0	0	Cotisations Association	850	1000	1300	1500
dont facture restauration Eclosion 2008		5284	0	0	0	Produits financiers	161	20	20	20
dont prestation "Entrepart"		9688	0	0	0	Subventions et dons	39227	43705	66000	15000
dont coaching Team-Entrepreneurs		22088	45300	59666	94430	dont Danfoss (prêt 2007 => don)	10000	0	0	0
dont prestations Experts		0	2400	4950	10200	dont SOLVAY	15000	0	0	0
dont location local (hors charges locativ		0	0	30000	30000	dont Région Ile-de-France	11027	17105	18000	0
dont autres charges externes		4448	21830	34810	51000	dont Autres donateurs	3200	26600	48000	15000
Autres charges		156	140	140	300					
Impôts		0	0	0	0					
Dotations provisions (Frais péd non perçus		3210								
TOTAL CHARGES		51988	69870	137266	189830	TOTAL PRODUITS	58223	76225	143820	177620
Résultat (bénéfice si positif)		6235	6355	6554	-12210					
TOTAL GENERAL		58223	76225	143820	177620	TOTAL GENERAL	58223	76225	143820	177620
CHIFFRES CARACTERISTIQUES ANNUELS										
Nombre total de Team-Entrepreneurs		6	10	15	30					
Nombres de programmes TT en parallèle		1	1	1	2					
Coût journée coaching par Head Coach		800	1000	1030	1060					
Coût journée coaching par Coach		800	800	825	850					



Commentaires sur les produits

Subvention Région Ile-de-France

Nous avons reçu un premier acompte de 11 KEUR et attendons le deuxième, de 17 KEUR pour l'exercice 2009-2010. Nous sommes aussi en train de demander la prorogation d'une année de cette subvention, pour pouvoir demander un troisième acompte puis le solde avant décembre 2010, nous espérons ainsi avoir « appelé » 60 KEUR sur les 70 alloués. Rappel : la subvention couvre 36% de nos dépenses, pour appeler la totalité des 70 KEUR, il faudrait pouvoir dépenser plus ... ce qui est impossible.

Prêt et don de DANFOSS-SOCLA

Nous avons reçu de DANFOSS-SOCLA un don de 5 KEUR, et en même temps un prêt de 10KEUR à rembourser si nous n'arrivons pas à démarrer. Etienne et Wilfrid ont rencontré Jacques Chaize en janvier dernier, et Jacques nous a annoncé qu'il transformait le prêt de 10 KEUR en don. Encore merci à DANFOSS SOCLA.

Dons de SOLVAY S.A.

SOLVAY nous a une fois de plus redonné une subvention de 15 KEUR pour l'exercice qui se termine. Nous avons rencontré Guillaume Bucco, le nouveau Directeur France de SOLVAY, et Guillaume nous a confirmé que nous pourrions toujours disposer des locaux de TeamFactory jusqu'à la fin de la promotion en cours (juillet 2010), mais la situation financière de SOLVAY, qui a bien sûr été affecté par la crise, ne lui permet plus de nous allouer une subvention financière. Mais nous répétons ce que nous vous disions l'année dernière : sans SOLVAY, pas de TeamFactory aujourd'hui ... alors « **un tout grand merci à SOLVAY** » comme on dit en Belgique.

Vous tous partenaires des affaires, partenaires du savoir et membres « amis de TeamFactory », vous avez aussi été nombreux et généreux à nous encourager, par votre présence à nos côtés, mais aussi par des actions concrètes et par vos participations financières, soyez très sincèrement remerciés ici. Nous voulons remercier en particulier nos « experts » qui sont intervenus à plusieurs reprises, et de façon bénévole ... voilà aussi un support « inestimable » !



Commentaires sur les charges

Quoique grevées par le soldes d'opérations de l'exercice précédent (21800 EUR), en particulier pour Ecllosion 2 (ou Ecllosion 2008) et pour un investissement important en « communication, nous avons sérieusement redressé la situation ce qui nous permet de terminer l'exercice en positif. N'oublions pas que nous avons bénéficié de deux prêts de particuliers (9900 EUR) mais que nous avons prévu de rembourser au budget 2009-2010.

Les frais de coaching représentent 22000 EUR, soit 42% de nos charges sur l'exercice qui se termine. Il faut ici remercier nos coachs qui nous consentent des tarifs en dessous du marché. Pour le budget 2009-2010, coaching et expertises représenteront 68% de nos charges, un ratio plus en rapport avec notre activité.

Au sujet d'ECLOSION, nous avons changé de stratégie pour essayer de faire un évènement moins coûteux : nous avons entièrement sous-traité l'organisation aux TeamEntrepreneurs, et nous leur avons alloué un total de 3000 EUR à se partager suivant leur implication dans ce projet. Ainsi, ils ont fixé eux-mêmes le montant de l'entrée, de façon à rentrer dans leurs frais et à faire un bénéfice. Le coût pour l'association est donc de 3000 EUR. Pour l'année prochaine, nous aimerions aller plus loin et n'avons donc rien budgété.



Et l'avenir ?

Pour l'année 2010 et les suivantes, nous prévoyons de louer un local pour nous accueillir : les frais de location et les charges y afférents sont budgétés (en partie dans « autres charges externes »). Nous imaginons aussi la nécessité de professionnaliser notre administration et d'avoir recours à un salarié (aussi dans « autres charges externes »).

Le budget que nous vous présentons ne peut être réalisé qu'avec le soutien de nouvelles subventions : nous avons déposé un dossier auprès de l'EUROPE (Fond Social Européen, FSE) qui, s'il nous est accordé, nous permettrait de tenir le cap pour les deux prochaines années ... espérons !

Wilfrid Duzan, Trésorier
Paris, novembre 2009

Le rapport financier est adopté en AG par 14 voix pour. Deux adhérents ne prennent pas part au vote.

RAPPORT MORAL DU PRESIDENT

Ce rapport reprend les activités du deuxième exercice, du 1^{er} septembre 2008 au 31 août 2009.

Trois étudiants au premier exercice, six pour l'exercice qui s'est terminé cet été 2009, dix viennent de démarrer le programme le 1^{er} octobre : alors qu'il est toujours aussi difficile de trouver des personnes qui s'engagent pour cette formation, la progression confirme le sérieux du travail réalisé et le bien-fondé des options que nous cherchons à mettre en œuvre. En effet, dans la recherche de futurs TeamEntrepreneurs, nous demandons fortement à la promotion en cours de s'y engager et de témoigner.

Reprenons la description de notre activité suivant les trois axes ci-dessous :

- Le déroulement de la promotion sortante (neuf mois, octobre 2008 – juin 2009)
- La « professionnalisation » toujours plus grande du programme « TeamTime »
- Faire connaître TeamFactory à l'extérieur (et rechercher des étudiants)



Déroulement du cursus de la promotion sortante

Nous devons d'abord signaler la richesse « structurelle » de cette promotion de 6 personnes, richesse due à sa diversité :

- Deux étudiantes péruviennes
- Une étudiante chinoise
- Des âges allant de 22 à 45 ans
- Des célibataires mais aussi des mères de famille

Le coaching, toujours à deux niveaux (27 jours en coaching collectif sur l'année, plus intense en début de programme qu'en fin, et 2h par mois et par étudiant de coaching collectif pour un accompagnement très personnalisé) a été dispensé par seulement deux coachs cette année :

- Tous les deux issus de l'école de coaching International Mozaïk, notre Head Coach est aussi diplômée de l'ICF (International Coaching Federation) et son collègue a « parfait » sa formation à International Mozaïk en participant à notre première promotion, celle des pionniers (octobre 2007 – juin 2008) ce qui lui donne la richesse de connaître les deux côtés du miroir.
- Nous avons investi en coaching, sur l'exercice 2008-2009, donc pour cette promotion, 22000 EUR.

Les six étudiants, conformément à notre pédagogie (« learning by doing ») on défini leur propre organisation, REKRE, avec laquelle ils ont expérimenté la difficulté de « faire du business ». Parmi leurs réalisations, citons la mise en place de vente de produits péruviens issus du « développement durable » (produits en laine d'alpaga fabriqués au Pérou par des intervenants dont ils ont pu s'assurer des pratiques). Dans ces ventes, ils ont rétribué « équitablement » tous les acteurs du réseau : nos deux étudiantes péruviennes, avec leur réseau au Pérou, ont pu efficacement contrôler toute la chaîne, de la production à la vente.



Mise au point permanente du programme « TeamTime »

Nous débutons cette troisième promotion avec un programme qui s'est encore beaucoup affiné l'année dernière. Par exemple le coaching collectif est maintenant mieux réparti au cours de l'année, pour répondre aux besoins des différentes phases du travail des étudiants : La phase d'Emergence où les étudiants se constituent réellement en équipe et où chacun redéfinit son projet personnel, la phase de Lancement où l'engagement « sur le marché » doit devenir réalité, et où chacun optimise son projet personnel à la lumière des premières expériences, et enfin la phase de Transformation où l'enseignement et les leçons tirées du

TeamFactory – chez SOLVAY S.A. France, 25 rue de Clichy, 75442 PARIS CEDEX 09

www.teamfactory.org info@teamfactory.org

travail quotidien sont capitalisés en vue de la mise en œuvre dans la « vie active » qui va suivre cette formation.

Nous avons, également, pu faire intervenir des « experts » qui ont chacun amené l'expérience de leur spécialité, techniques et économie du net par exemple : notre réseau d'expert s'est étoffé pour le plus grand bénéfice des TeamEntrepreneurs.

Nous avons reconçu la plaquette de présentation du programme TeamTime de façon à mieux expliquer aux futurs candidats la spécificité de cette formation.

Nous avons investi 10500 EUR pour affiner ce programme et revoir nos plaquettes informatives.



Faire connaître TeamFactory

Comme nous le disions déjà l'année dernière, avoir un concept innovant, approuvé et reconnu par des spécialistes de la profession ne sert à rien sans étudiants, sans « Team Entrepreneurs », nous avons donc refondu entièrement et relancé nos actions de communication. En particulier l'évènement Ecllosion.

Ecllosion

Nous voici à la troisième « édition » de l'évènement Ecllosion.

Pour rappel, le concept d'Ecllosion consiste à réunir nos étudiants « cible » pour présenter notre concept, mais aussi pour l'expérimenter avec eux en « miniature ».

Nous avons tenu Ecllosion 1.0 en juin 2007, puis Ecllosion 2.0 début juillet 2008, Ecllosion 3, aussi appelé Ecllosion 2009 s'est déroulé en mai au Pavillon de l'Eau, à Paris.

Comme application de notre pédagogie, nous avons jusqu'à présent confié à la promotion en exercice la réalisation de cet Evènement, d'où trois « éditions » totalement différentes : cette édition s'est déroulée sur une seule journée et à Paris, ce qui a permis d'attirer plus de « prospects » : nous étions près de 70 participants, un véritable succès mais qui exige travail et ressources.

Nous avons toutefois voulu, cette année, contenir raisonnablement les dépenses liées à Ecllosion : nous l'avons donc entièrement « sous traitée » aux étudiants (via la structure commerciale qu'ils se sont créée en début de programme). Nos dépenses pour Ecllosion 2009 se limitent donc à une prime, soit 3000 EUR, et versée à chacun selon la décision de l'équipe quant à l'investissement personnel dans l'organisation de l'évènement ... nous sommes exactement dans la pédagogie active recherchée.

Nous avons toutefois dû terminer de payer les frais d'Ecllosion 2008 (Ecllosion 2), soit 12000 EUR.

Conclusion

Au coût maîtrisé de ces activités, nous avons dû ajouter la prise en compte du déficit important de l'exercice précédent. Notre nouvelle organisation, mise en place suite à ce déficit, nous a permis de redresser la barre et, quoique notre trésorerie soit tendue en permanence, nous avons réussi à dégager un bénéfice pour l'exercice 2008-2009.

Etienne Collignon, Président

Paris, novembre 2009

Le rapport Moral du Président est adopté en AG par 14 voix pour. Deux adhérents ne prennent pas part au vote.

RENOUVELLEMENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Conseil suivant est proposé au vote de l'assemblée générale, à main levée, et est adopté à l'unanimité des 16 votants présents.

- Danièle Darmouni
- Françoise Litou
- Guillemette Duzan
- Agnès Cabannes
- Emmanuel Fourest
- Etienne Collignon
- Jean-Claude Gaudriot
- Jean-Joseph Boutigue
- Benoît Soulié
- Philippe Volle
- Wilfrid Duzan