

7 juillet 2010

### Rappel

---

Wecena fournit aux acteurs de l'innovation sociale l'accès aux compétences et à l'agilité des professionnels de l'informatique (ingénieurs, consultants, ...). Le wecena est un concept de mécénat innovant : entre deux missions lucratives successives (périodes d'intercontrat), les salariés des cabinets de conseil et SSII mécènes réalisent des prestations pour des associations d'intérêt général. Ces prestations contribuent à des projets d'intérêt général dans les domaines du handicap, de l'éducation, du développement Nord/Sud, de la lutte contre l'exclusion ou de la recherche scientifique. La particularité de ces projets et prestations est de permettre la participation de volontaires pour des durées courtes et imprévisibles, souvent à distance, via Internet.

Wecena SARL, incubé Antropia depuis 2008, assiste et conseille les associations bénéficiaires dans la mise en place et le pilotage de ces projets de volontariat. Wecena SARL est rémunéré grâce aux économies d'impôts permises par ces dons de temps de travail inoccupés. Pour atteindre son point mort, Wecena SARL doit accompagner un volume de volontariat moyen d'au moins 3 équivalents-temps plein. Antropia a accordé à Wecena SARL un prêt de 18 kEUR en novembre 2009.

### État d'avancement

---

#### Résultat du chantier "Manuels adaptés" pour l'association Dyspraxique Mais Fantastique (DMF)

---

**Objectif :** donner à 250.000 enfants handicapés en France (dyspraxie) les mêmes chances de réussite scolaire que leurs camarades de classe (CP à CM2) alors que l'ergonomie des manuels scolaires rend ceux-ci inutilisables ; plutôt que de laisser les parents les plus scrupuleux tenter d'adapter chacun à leur manière l'ergonomie des manuels (photocopieuse, surligneur, ...), proposer des manuels adaptés sur informatique sous la direction d'une spécialiste en ergonomie et apprentissage.

**Impact social obtenu :**

- l'enseignante et la maman d'une petite fille de CE1 qui a utilisé le manuel adapté pendant toute l'année sont satisfaites de l'adaptation ; la maman d'une petite fille d'une autre classe de CE1 a demandé (et obtenu) de bénéficier d'une adaptation partielle d'un autre manuel
- des connaissances sur les méthodes et outils de travail nécessaires ont été produites
- DMF estime que l'adaptation produite est utile mais aucun logiciel d'adaptation existant n'est satisfaisant, ce qui limite la productivité des volontaires et de l'ergonome en charge du chantier ; ne pouvant obtenir le droit de diffuser librement les manuels adaptés, l'association remet en question son projet d'adaptation de manuels et envisage plutôt d'adapter en priorité et "à la demande des parents" les exercices et leçons produits directement par les enseignants, à l'aide d'un logiciel écrit sur mesures.

**Moyens mis en oeuvre :**

- mécénat de Neoxia (1 volontaire, 8 jours.hommes), Open (5 volontaires, 97 j.h), AMD Conseil (1 volontaire, 6,5 j.h), IORGA Consulting (1 volontaire, 1,5 j.h); total = 8 volontaires, 113 j.h
- définition d'un process de travail collaboratif à distance avec tutoriels de formation des volontaires et quiz d'auto-évaluation, un espace de travail collaboratif sécurisé contenant un wiki et un gestionnaire de tâches
- analyse comparative de 10 logiciels d'enseignement par ordinateur, création d'un prototype

logiciel de gestion d'activités pédagogiques adaptées, adaptation de 150 leçons et exercices scolaires

#### **Difficultés et leçons apprises :**

- la qualité et la disponibilité de la maîtrise d'ouvrage détermine l'importance de l'impact social => le chantier a été suspendu faute d'accord avec les éditeurs de manuels scolaires et le ministère de l'éducation nationale sur le financement de la diffusion des manuels adaptés et faute de ressources pour la maîtrise d'ouvrage
- la qualité des livrables par les volontaires importe plus que leur productivité brute car elle détermine le temps passé en corrections par l'association bénéficiaire => importance de la formation des volontaires et du process de contrôle qualité
- produire des contenus pédagogiques adaptés nécessite de disposer d'un logiciel de gestion de contenus pour découpler le rôle de producteur de contenu du rôle d'ergonome => le logiciel utilisé était inadapté, un nouveau logiciel a été écrit mais peu employé

## **Résultat du chantier "adaptation de livres pour des lecteurs aveugles" pour l'association BrailleNet**

---

**Objectif :** sur 50.000 titres paraissant chaque année en France, seuls 1000 livres sont rendus lisibles par des lecteurs aveugles ; l'objectif est d'augmenter significativement cette proportion de livres lisibles en braille ou par synthèse vocale en les adaptant sous forme numérique.

#### **Impact social obtenu :**

- Après adaptation réussie de 15 nouveaux titres par les volontaires wecena, l'association BrailleNet est très satisfaite du démarrage et demande davantage de volontaires

#### **Moyens mis en oeuvre :**

- mécénat d'Open (3 volontaires, 10 jours.hommes) et, dès le 1er juillet, de Bull/Amesys (2 volontaires à temps partiel)
- définition d'un process de travail collaboratif à distance avec tutoriels de formation des volontaires et quiz d'auto-évaluation, un espace de travail collaboratif sécurisé contenant un wiki et un gestionnaire de tâches

#### **Difficultés et leçons apprises :**

- la qualité des adaptations produites par les volontaires est satisfaisante et demande peu de contrôle, grâce à la simplicité des tâches à réaliser, à la formation initiale des volontaires (tutoriels et quiz), au process d'auto-contrôle qualité et à la disponibilité de la maîtrise d'ouvrage => veiller à ce que chaque nouveau volontaire suive la formation intégralement

## **Et 2 nouveaux chantiers démarrés début juin**

---

- sécuriser et professionnaliser la gestion administrative et financière de l'association DMF, grâce au mécénat de Neoxia (2 volontaires à temps partiel),
- pour l'ONG Bibliothèques Sans Frontières, trier 100.000 livres en vue de leur envoi dans des bibliothèques d'Haïti, du Rwanda et du Niger puis organiser de nouveaux process de travail des documentalistes et de chaîne logistique en vue d'un changement d'entrepôt et d'une extension d'activité, grâce au mécénat de Maltem Consulting (1 volontaire à temps partiel)

## **Démarches commerciales effectuées**

---

En résumé, 7 sociétés mécènes ont fourni 13 volontaires : Neoxia, Open, AMD Conseil, IORGA Consulting, Maltem Consulting et Bull/Amesys dont 2 sociétés (Maltem et Amesys) ont fourni leur premier volontaire après le 28 juin. Au 30 juin 2010, 4 volontaires sont actifs à temps partiel pour environ 2 équivalents-temps plein.

Le processus actuel de prospection est le suivant : identification de chargés de recrutement/responsables RH en face-à-face lors de salons de recrutement spécialisés ou par réseautage, mise en relation directe ou indirecte avec le dirigeant commercial à même de décider, entretien en face-à-face et simulation fiscale, relances téléphoniques, test avec un premier salarié "cobaye", généralisation du dispositif dans l'entreprise (communication interne, conduite du changement).

Les principales activités relatives à la prospection et menés depuis octobre ont été les suivantes :

- atelier "aider un entrepreneur social" du **club Entrepreneuriat Social** => amélioration des supports de présentation/prospection mécènes
- réponse à un appel à projet "mécénat collectif" de la **Fondation Banques Populaires Caisse d'Epargne**, appel à projet qui a convaincu le dirigeant de Neoxia de me mettre en relation avec les dirigeants d'AMD Conseil et d'IORGA qui sont devenus mécènes à leur tour (mécénat collectif)
- prospection directe via les chargés de recrutement dans 2 **salons emploi** spécialisés informatique (Salon "lesjeudis.com" fin 2009, Salon "Forum des télécommunications" début 2010), qui a permis de recruter Maltem Consulting
- "soldes de printemps" : mailing à 230 managers de cabinets de conseil et SSII avec une proposition de **partager les économies d'impôts** avec les mécènes et donc de présenter le wecena comme outil de défiscalisation des temps d'intercontrat
- partenariat étudiants avec des **élèves ingénieurs** de l'ENSEIRB (école d'ingénieur en informatique à Bordeaux), à leur initiative, qui a permis l'envoi d'un mailing aux alumni ENSEIRB en poste au sein de nombreuses SSII.

## Difficultés et perspectives

---

### Perspectives côté associations bénéficiaires

---

Wecena représente toujours 5 associations et leurs 15 projets en recherche de volontaires ; plusieurs nouveaux projets possibles ont été repérés mais la prospection associations bénéficiaires a été suspendue jusqu'à l'obtention d'un flux plus important de volontaires.

Les associations servies jusqu'à présent demandent à poursuivre le service. L'expérience avec DMF a permis de mieux situer le niveau d'engagement et de disponibilité à exiger de la part de la maîtrise d'ouvrage associative pour que le projet puisse produire un impact significatif.

### Perspectives côté SSII mécènes

---

L'activité de prospection mécènes est la plus coûteuse et est le **principal facteur limitant** la croissance de l'activité.

L'objection la plus fréquente étant "*faire du mécénat ne me rapporte pas d'argent*", Wecena propose désormais de partager les économies d'impôts avec le mécène afin également de l'inciter à fournir des volumes plus importants ; la teneur exacte de cette proposition reste à améliorer de manière à optimiser revenus, taux de conversion des prospects et volumes de volontariats.

La deuxième objection la plus fréquente est "*ce n'est pas le moment, j'ai d'autres urgences dans l'immédiat, revenez plus tard*" ; les relances intègrent désormais systématiquement des échéances temporelles liées à des animations autour des projets bénéficiaires (possibilité de bénéficier d'un partenariat avec des étudiants, d'annoncer un nouveau mécénat à l'occasion d'un salon, de profiter d'un partage exceptionnel des économies d'impôts...) mais cette pratique demande à être professionnalisée pour gagner en efficacité.

Deux autres objections moins récurrentes font l'objet d'une attention particulière :

- "*Fiscalement, c'est peut-être risqué et je ne suis pas sûr que mes économies d'impôts vont rembourser mes dons ?*" Idéalement, un grand compte du conseil en droit fiscal pourrait signer une étude synthétique pour rassurer les SSII mécènes sur la fiscalité du modèle spécifique du wecena. Mais l'importance de cette objection est encore incertaine et son traitement par une

telle étude nécessiterait d'y investir quelques milliers d'euros.

- *“Je n'ai pas envie que mes **services administratifs** aient à gérer autant de flux de dons d'argent que d'associations que nous souhaitons soutenir.”* Idéalement, Wecena présenterait un organisme d'intérêt général unique au mécène, pour centraliser et redistribuer les dons vers les associations bénéficiaires. Mais l'activité fiscalement lucrative de Wecena lui interdit de diriger un tel organisme. Et aucun organisme tiers n'a accepté à ce jour de jouer ce rôle. Une alternative consiste à créer un fonds de dotation dédié à chaque mécène et à en recevoir un mandat de gestion. Une alternative plus simple (mais fiscalement plus risquée ?) consiste à ce que Wecena facture directement ses interventions au mécène qui n'a plus alors de don en numéraire à effectuer aux associations bénéficiaires : le mécène présente comme don en nature non seulement la prestation réalisée par ses salariés volontaires mais également la prestation de conseil réalisée pour l'association par Wecena.

Pour étendre le champ de prospection et la notoriété de Wecena, notamment vers les SSII de moins de 1000 salariés, la mise en place de 4 réseaux de prescripteurs est envisagée :

- avec la **Fondation Banques Populaires Caisse d'Epargne** dont le nouvel axe prioritaire de financement est le mécénat collectif des TPE et PME (sur le concept “un dirigeant devenu mécène persuade des confrères dirigeants de soutenir le même projet”) ; le mécénat de Neoxia, AMD et IORGA pour DMF pourrait donner lieu à un don de 25 kEUR TTC à DMF (confirmation attendue avant le 15 juillet) dont l'intégralité financerait un contrat Wecena pour adapter des contenus pédagogiques à la demande des familles de DMF et pour alimenter une base de connaissance publique financée par l'Etat sur les problématiques du handicap dans la scolarité
- avec les **écoles d'ingénieurs** groupe A ou spécialisée en informatique, de manière à répondre à l'appétance associative de certains élèves ingénieurs et à mobiliser les SSII via les réseaux des anciens et les annuaires permettant des mailing ciblés vers les salariés en poste dans le secteur ; une première opération pilote satisfaisante a lieu depuis mai grâce à des élèves de l'ENSEIRB à Bordeaux ; l'une des SSII souhaite donner plus d'ampleur à la rentrée 2010 aux partenariats avec les écoles d'ingénieurs, sous la forme d'un défi Wecena d'étudiants bénévoles au profit des associations
- avec les **directions achats des grands comptes clients des SSII** (secteur public, finances et industrie) dont les directions générales exigent la prise en compte de critères RSE/développement durable dans les appels d'offres et référencement ; le dirigeant d'un des principaux magazines du métier achats accepte d'animer un “petit déjeuner achats et mécénat” qui reste à organiser
- avec les **CHSCT et syndicats**, pour évaluer si le Wecena peut présenter un impact positif sur le bien-être au travail, la gestion du stress en intercontrat et contribuer à la prévention des suicides au travail en SSII ; cette cible a été identifiée mais aucune démarche n'a pour le moment été engagée.

La prospection directe ou indirecte est très coûteuse en temps et ne donne des résultats qu'à plus d'un an. Un stagiaire ESSEC souhaité de juillet à décembre 2010 permettrait de renforcer la capacité de prospection (offre de stage en cours de diffusion).

## **Perspectives côté salariés volontaires**

---

Chez les mécènes de grande taille (par exemple Open, plus de 3000 salariés en France), l'accord de la direction générale au siège ne suffit pas à susciter des volontariats de la part des salariés dans les agences à Paris ou en province. Les nouveaux intercontrats sont rarement informés et les outils de communication interne (newsletter, intranet, mailing aux adresses mail corporate) ont une efficacité très limitée. Comment systématiser l'information des salariés nouvellement en intercontrat ?

Plusieurs pistes sont explorées avec la direction d'Open :

- mobiliser plus officiellement les responsables RH locaux (réunion déjà planifiée),
- disposer des prospectus à proximité immédiates des cahiers de présence à signer quotidiennement lorsqu'on est en intercontrat,
- la mise en place par Wecena d'un programme “ambassadeurs Wecena” est envisagée : un premier “ancien volontaire” a été interviewé en vidéo, a organisé une présentation à ses collègues en

intercontrat dans son agence à Lyon et a ainsi réussi à convaincre plusieurs d'entre eux de se porter volontaires. Le stagiaire ESSEC souhaité de juillet à décembre 2010 pourrait contribuer à la mise en place de ce programme.

## Perspectives de gouvernance et de performance

---

Wecena s'est engagée envers le CSI à réfléchir avec Antropia à sa gouvernance, pour garantir que la rentabilité théorique du modèle économique proposée de prenne pas le pas, à terme, sur la priorité sociale du projet. L'axe de réflexion privilégié actuellement est le suivant : **l'intégralité** de la propriété intellectuelle de Wecena pourrait être publiée sous licence libre (comme les "logiciels libres") de manière à garantir que n'importe quel tiers dispose de toute la P.I. nécessaire à la duplication complète de l'activité sans aucune restriction de liberté de faire mieux. Ainsi, Wecena SARL deviendrait responsable de sa bonne gouvernance aux yeux de l'ensemble de sa communauté de parties prenantes puisque n'importe quelle partie sera dotée des moyens intellectuels de sanctionner Wecena par la création d'une structure concurrente et donc susceptible d'emporter l'adhésion du reste de la communauté.

Concernant la performance de Wecena et la mesure de l'impact social, la formation à la méthode SROI est suivie avec intérêt. Suivant l'exigence de la Fondation Banques Populaires dans son appel à projets, Wecena s'est engagée à réaliser l'étude SROI du nouveau chantier envisagé pour le compte de l'association DMF.

## Financement

---

### Bilan financier

---

Du 15 août 2009 au 15 juin 2010 (soit les 10 premiers mois d'activité effective) :

- le chiffre d'affaires cumulé est de 16 736,53 EUR HT
- et le cumul de dépenses est de 8 954,70 EUR HT
- soit un excédent de 7 781,83 EUR HT

Un contrat de 20 903 EUR HT est en attente de confirmation de son financement par la Fondation Banques Populaires pour le compte de DMF.

L'essentiel des dépenses est en charges sociales (5 697,36 EUR de mutuelle familiale, caisse de retraite, RSI et URSSAF). Aucune rémunération ni dividende n'ont été versés depuis la création de l'entreprise. Le prêt précédemment consenti (18 000 EUR) a permis de rembourser le compte courant d'associé de Jean Millerat et de verser un revenu foncier à la famille (loyer) de 3 207,39 EUR (non inclus dans le cumul de dépenses ci-dessus).

### Demande de financement

---

De manière à poursuivre la prospection mécènes et à commencer à engranger les fruits de cet investissement, Jean Millerat a besoin d'un revenu familial de 3 500 EUR net sur 6 mois à compter du 1er juillet, par exemple en 2 versements avec un bilan intermédiaire à 3 mois (soit fin septembre 2010).

Pour mémoire, le prêt précédemment consenti était sur une base mensuelle de 3 000 EUR. Mais les allocations familiales de l'entrepreneur sont réduites de 500 EUR par mois à compter du 1er juillet suite à l'anniversaire des 6 ans des 3 aînés de la famille.

Par conséquent, Jean Millerat sollicite auprès d'Antropia :

- soit un don personnel de deux fois 10 500 EUR,
- soit un prêt personnel de deux fois 10 500 EUR mais à remboursement annulé si Wecena SARL venait à être dissoute,
- soit un prêt à Wecena SARL de deux fois 14 280 EUR (pour inclure 36% de charges sociales obligatoires).