



LE RAMEAU

Lorsque humanisme et efficacité se rencontrent !

RAPPORT D'ACTIVITE 2007

ASSOCIATION LE RAMEAU

Lorsque humanisme et efficacité se rencontrent !

Le RAMEAU

Association loi 1901, déclarée à la préfecture du Val-de-Marne, publication au JO N°20060045-1507

40, rue du Maréchal Leclerc - 94410 Saint Maurice/ Tél. : 06-82-80-61-91 / info@lerameau.fr / www.lerameau.fr

SOMMAIRE :

- Présentation de l'association Le RAMEAU** **page 3**

- Les convictions du RAMEAU** **page 4**

- Bilan de l'activité du RAMEAU en 2007** **page 5**

- Description de l'accompagnement des associations** **page 7**

- Modèle économique du RAMEAU** **page 11**

- Gouvernance et organisation du RAMEAU** **page 12**

- Résultats financiers 2007 du RAMEAU** **page 13**

A propos de l'association Le RAMEAU : *Lorsque humaniste et efficacité se rencontrent !*

Créé en mars 2006, **Le RAMEAU favorise la création d'intérêt partagé entre les associations et les entreprises**. Passerelle opérationnelle entre ces deux mondes, sa vocation est d'aider les associations à piloter leur développement, et de proposer aux entreprises des solutions efficaces et innovantes en matière d'action sociétale.

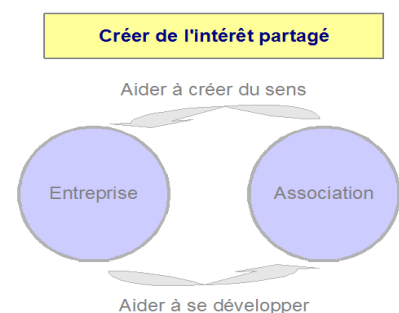
Association d'intérêt général, son principe d'action est basé sur une double logique :

- 1 - **Démontrer par l'exemple** à partir d'actions concrètes auprès d'associations représentatives de la richesse et de la diversité du secteur associatif en France.
- 2 - **Faire émerger des solutions innovantes** en animant des lieux de réflexion entre associations et entreprises, et en diffusant très largement les travaux réalisés.

Ainsi, Le RAMEAU assure **une triple mission** :

- **REFLECHIR**. analyser les enjeux de transformation du secteur associatif et de performance de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE), **initier et animer des échanges entre associations et entreprises**.
- **AGIR**. accompagner les associations dans leur projet de développement (*innovation, essaimage et stratégie de croissance*), **expérimenter des modèles innovants**.
- **DEMULTIPLIER**. En aval, **sensibiliser** sur les bénéfices réciproques des partenariats, **mutualiser** les bonnes pratiques, **concevoir et diffuser des outils pédagogiques performants**.

L'accompagnement des associations est au coeur de l'activité du RAMEAU. L'objectif est de les aider à « revisiter » leur projet associatif et à définir leur stratégie de développement pour ensuite concevoir des partenariats durables, répondant à des enjeux réciproques et dont les résultats sont mesurables.



Afin d'essaimer ses expérimentations après validation de leur valeur ajoutée, Le RAMEAU est à l'origine d'un **modèle économique innovant, solidaire et profitable** pour chacun des acteurs impliqués dans les projets.

Les convictions du RAMEAU :

Les partenariats association / entreprise, un enjeu pour la France

Le secteur associatif : soutenir un univers en profonde transformation

Les associations doivent être accompagnées pour conduire leur projet de développement.

Le secteur associatif est un vivier d'initiatives innovantes en matière de solidarité, d'environnement et de progrès social. Acteur économique incontournable (61 Md€ de budget, 7% des emplois en France), il connaît une profonde mutation. Pour faire face à leurs défis, les associations les plus performantes engagent d'importantes transformations. Comment sécuriser leurs projets de développement ?

La réflexion stratégique et la "Recherche & Développement" en amont des projets sont les clés de performance des associations. C'est principalement à cette étape que se jouent l'efficacité des moyens employés pour réaliser les actions et la rapidité de leur mise en oeuvre. Cette phase est trop souvent négligée par manque de temps, de compétences et de moyens pour la financer.

Afin de compléter les dispositifs existants, il convient de mettre en oeuvre une structure d'accompagnement des associations d'envergure nationale ayant un projet de développement significatif. Cette structure doit être parfaitement adaptée à leurs besoins et répondre à un double objectif : une éthique et une transparence totale ainsi qu'un modèle économique viable et pérenne.

78% des dirigeants d'association estiment que leur mission devient de plus en plus complexe (étude CerPhi – 2006)

La RSE : maîtriser la gestion d'axes de performance contradictoires

Les entreprises, et notamment les PME, ont besoins d'outils simples, adaptés et efficaces pour engager concrètement leurs actions de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE).

La Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) s'impose progressivement comme un nouveau modèle de performance autour de 4 axes (économique, social, sociétal, environnemental). Son objectif est de créer de la valeur sur le long terme pour l'ensemble des parties prenantes (clients, salariés, actionnaires ...). Au-delà des contraintes légales et de la gestion des risques, comment en faire un levier de performance pour l'entreprise ?

Le partenariat avec une association est une formidable opportunité pour :

- Orienter concrètement l'entreprise vers le développement durable,
- Traduire les valeurs de l'entreprise et promouvoir son image en externe et en interne,
- Donner du sens aux collaborateurs et favoriser leur engagement dans l'entreprise,
- Innover et valoriser un engagement novateur auprès de différents réseaux et bénéficier de compétences complémentaires.

68% des dirigeants d'entreprise souhaitent innover en matière de RSE (sondage Ifop-Generali – 2006)

Les partenariats association / entreprise : une solution riche mais complexe

La rencontre entre l'entreprise et l'association est créatrice de valeur ajoutée car elle répond à un enjeu réciproque.

Tant pour des raisons liées à l'entreprise (sujet nouveau, facteur de risques non négligeables, moyens limités pour réfléchir et mettre en oeuvre des solutions adaptées), que liées aux associations (hétérogénéité du secteur, maturité pour une rencontre constructive), les actions sont encore limitées. Comment rendre cette rencontre performante, adaptée aux enjeux réciproques et rapidement opérationnelle ?

Il convient d'innover et de créer de nouveaux modèles de partenariats. Le moment où l'association redéfinit son projet associatif et son ambition à 3-5 ans est particulièrement propice pour concevoir des partenariats structurants et mutuellement enrichissants.

18% des entreprises de plus de 200 salariés font du mécénat (étude Admical- 2006)

L'activité du RAMEAU en 2007 :

Réfléchir, Agir et Démultiplier pour pérenniser le secteur associatif, et développer l'action sociale des entreprises

L'activité du RAMEAU se structure autour d'une triple mission

1 - Réfléchir : pour favoriser une rencontre féconde entre association et entreprise, la première étape consiste à comprendre les enjeux de chacun et à les partager. La seconde condition est de créer des lieux d'échanges et de réflexion entre associations et entreprises.

- **Analyser les enjeux** : Le RAMEAU a basé son initiative sur la rencontre de plus de 350 dirigeants d'entreprise et d'association ainsi que sur une analyse des enjeux réciproques des entreprises et des associations. Sur cette base, il a capitalisé sur différents sujets :
 - Le panorama des associations en France
 - Les leviers opérationnels de la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE)
 - Les partenariats stratégiques associations / entreprises

Le RAMEAU a publié en 2007 un rapport sur les partenariats stratégiques associations / entreprises. Ce premier document de référence s'intègre dans l'objectif de lancer en 2008 un nouveau dispositif de veille active : l'Observatoire des partenariats associations / entreprises.

- **Animer la rencontre entre entreprises et associations** : Dès 2006, Le RAMEAU a été à l'origine de plusieurs réflexions communes entre associations et entreprises. L'objectif est de faire émerger des solutions innovantes répondant aux attentes et aux contraintes des deux mondes.

Depuis mai 2007, il anime notamment un groupe de travail sur le bénévolat et le mécénat de compétences. Le RAMEAU participe aussi à différents groupes de travail (FONDA, IDEAS, IFA, IMS, Commission « Entrepreneurs, Entreprises et Société » du MEDEF, ...).

2 - Agir : **Accompagner le développement des associations**. Après avoir conçu une méthode d'accompagnement du développement des associations qu'il a testée avec la Fondation pour l'Enfance, Le RAMEAU a expérimenté en 2007 son modèle auprès de 10 associations représentatives de la richesse et de la diversité du secteur associatif (*ADEMA, AFM, Fondation pour l'enfance, Jeunes Entrepreneurs de France, Jaccede.com, Odissée, Ordre de Malte France, PrioriTerre, Table de Cana et URIOPSS Ile-de-France*).

La spécificité de cette expérimentation est que tous les acteurs concernés, permanents et partenaires, se sont engagés dans une démarche bénévole pour démontrer la valeur ajoutée du modèle innovant, solidaire et rentable inventé par Le RAMEAU.

- Stratégie de croissance, évolution des modèles économiques, changement d'organisation et de gouvernance, mutualisation de moyens, partenariats, développement d'offre de produits et services... Autant de sujets sur lesquels l'association a besoin d'expertise pour consolider son projet.
- De la réflexion stratégique à la réalisation opérationnelle, Le RAMEAU accompagne l'association pour sécuriser son développement. Il garantit une mise en œuvre simple, efficace et rapide. En permettant une réflexion approfondie sur le projet associatif et en ciblant les entreprises susceptibles d'aider l'association à le mettre en œuvre, l'accompagnement permet à l'association de clarifier et de formaliser son projet mais aussi d'accéder à des compétences et des financements auxquels elle ne pourrait pas prétendre sans ce dispositif.

3 - Démultiplier : Pour faciliter les rencontres, il convient de s'enrichir des expériences qui ont été des succès, de comprendre les freins et de partager les bonnes pratiques.

- **Développer un méthode d'accompagnement des associations** : fondée sur les méthodes utilisées en entreprise, Le RAMEAU a rédigé une méthode adaptée au secteur associatif. Il a pour objectif de partager ses compétences avec les cabinets de conseil de qualité afin de développer le nombre de consultants capables en France d'accompagner la réflexion stratégique des associations.

Illustration : Méthode de diagnostic « flash » pour évaluer les besoins en accompagnement, Méthode d'animation de la réflexion stratégique de l'association impliquant ses parties prenantes (CA, BCA, Président, salariés, bénévoles, bénéficiaires, partenaires ...)

- **Créer et diffuser des outils pédagogiques** : aider les partenaires à mieux se connaître et se comprendre. Pour construire une relation durable et performante entre ces deux mondes, cette première étape est cruciale. Le RAMEAU a conçu des outils pédagogiques largement diffusés.

Illustration : Création et animation du module de formation ADEMA sur les partenariats. Le RAMEAU envisage en 2008 d'initier une série de point de vue (partenariats associations/entreprises, conseil aux associations, gouvernance, évaluation, mutualisation de moyens, modèles économiques, ...)

- **Sensibiliser** : Le RAMEAU organise et participe à des événements autour des enjeux du secteur associatif, des leviers de la RSE et de la richesse des partenariats entreprises / associations.

Illustrations :

- Conférence à l'Ecole des Mines sur les partenariats stratégiques (14/06/07)
 - Communiqué de presse auprès de 300 journalistes lors de la publication du rapport sur les partenariats stratégiques
 - Intervention à la conférence plénière du Forum National des Associations et des Fondations.
 - Préparation de la Table ronde avec le Syntec Conseil en Management sur le conseil aux associations (31/01/08)
- **Capitaliser et diffuser les bonnes pratiques** : Dans le cadre de son action d'intérêt général, Le RAMEAU met gracieusement ses connaissances et ses compétences au service des entreprises et des associations, et répond à leurs sollicitations.

Illustration : Etude de cas SFR d'analyse des attentes des associations bénéficiaires du dispositif de mécénat de compétences du groupe. Lancement, en partenariat avec Algoé, d'une étude sur la place des fondations dans la mutualisation de moyens.

Description de l'accompagnement des associations :

Un modèle innovant, solidaire et profitable pour tous les partenaires

Le RAMEAU **accompagne les associations dans leurs projets de développement** (innovation, essaimage, croissance) **et dans leur politique de partenariat avec les entreprises.**

Un service innovant pour les associations

Le RAMEAU est à l'origine d'une initiative innovante pour **faciliter l'amorçage des projets de croissance** des associations à fort potentiel. Son objectif est de mettre à disposition des associations les moyens nécessaires pour une **réflexion stratégique de qualité** et pour **développer des partenariats durables avec les entreprises**. Le modèle est **basé sur une relation tripartite** (entreprise, association, conseil) **dans laquelle Le RAMEAU sert de plate-forme de rencontre, d'échanges et de coordination.**

L'objectif de l'accompagnement proposé par Le RAMEAU est d'analyser les enjeux de l'association, de formaliser ses orientations et de cibler les partenaires qui peuvent favoriser son développement. Il assure la pertinence et le succès des projets mis en oeuvre, et sécurise le lancement d'actions opérationnelles, rapides et efficaces.

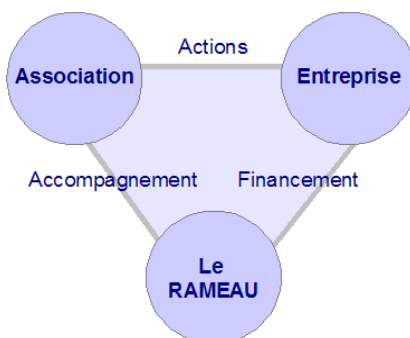
Une action sociétale efficace pour les entreprises

L'entreprise « accompagnatrice » donne les moyens d'un accompagnement professionnel. Au-delà de son financement, elle s'implique, tout au long de cette démarche, en partageant sa vision sur le projet et les actions envisagés ainsi qu'en donnant son avis sur le(s) partenariat(s) proposé(s) à d'autres entreprises. Cette **forme radicalement novatrice d'action sociétale vient initier une relation** avec les associations **ou renforcer les actions déjà engagées** par l'entreprise. Elle répond à son attente d'**aider concrètement** les associations.

Plus simple à mettre en oeuvre que le mécénat de compétences et plus engageant que le simple financement de projet, cette **solution** permet de sécuriser le développement d'une association et de pérenniser ses actions. Le rôle de "sherpa" assuré par l'entreprise la positionne dans une relation très privilégiée avec l'association.

Un dispositif d'intérêt général radicalement novateur

L'originalité de la démarche repose sur une triple caractéristique :



- Un accompagnement de l'association **dans la durée, pendant 18 mois**, de la réflexion stratégique à la mise en oeuvre opérationnelle, pour sécuriser des résultats concrets.
- Le **financement** est pris en charge par une entreprise qui donne ainsi les moyens à l'association d'être accompagnée professionnellement pour réussir son développement.
- L'accompagnement s'appuie notamment sur les **compétences** des meilleurs cabinets de conseil, pour en assurer la qualité.

Domaine d'intervention des associations bénéficiaires

Le RAMEAU entend oeuvrer pour les acteurs du secteur associatif en France, **sans restriction de domaine** d'intervention. Il intervient pour des acteurs représentatifs de la diversité et de la richesse du secteur associatif.

La dénomination « association » est à prendre dans son sens large. Elle inclut notamment les fondations RUP ayant une mission « de terrain » et les structures d'insertion.

Critères d'éligibilité des associations bénéficiaires

L'organisme bénéficiaire de l'accompagnement du RAMEAU doit présenter les **caractéristiques** suivantes :

- Avoir un projet associatif d'**intérêt général à vocation sociétale**,
- **Ne pas réserver ses services à une communauté restreinte** de bénéficiaires (toutes les populations concernées par l'action de l'association doivent pouvoir y avoir accès sans distinction de race, de culture, de conviction politique, religieuse ou idéologique),
- Avoir une **action significative reconnue et légitime** (sauf dérogation, l'association bénéficiaire doit avoir au moins deux années d'existence et être en mesure de démontrer sa capacité à assurer un projet pérenne). Bien que non discriminant la taille de l'association bénéficiaire et son potentiel de croissance seront pris en compte,
- Avoir un **projet de développement justifiant un accompagnement « lourd »** (40 jours en moyenne),
- Etre **volontaire pour s'impliquer** dans la méthode proposée par Le RAMEAU, et notamment dans le fait que l'accompagnement soit majoritairement financé par une entreprise qui devient dès lors partenaire de l'association.
- Avoir une **convergence d'intérêt possible avec le monde de l'entreprise**.

L'association Le RAMEAU reçoit avec une écoute particulière les **projets parrainés et/ou portés par ses partenaires associatifs** qui font appel à son expertise pour les soutenir.

Objectif du projet de développement de l'association bénéficiaire

Les projets de développement retenus pour un accompagnement du RAMEAU seront principalement de **3 natures : innovation, essaimage et/ou croissance**.

Le RAMEAU privilégiera les projets de développement présentant les **spécificités** suivantes :

- des **projets en France métropolitaine** faisant appel aux compétences d'associations françaises ou d'associations internationales ayant pour ambition de mettre leurs compétences au service d'actions sur le territoire français (projet de proximité),
- des projets ayant **valeur d'exemplarité et pouvant être reproductibles**

Modalités de sélection des associations bénéficiaires

Les **dossiers sont instruits** par le Président-Fondateur du RAMEAU, ou l'un des administrateurs nommé à cet effet, en collaboration avec l'équipe permanente de l'association. Une première sélection est établie avant soumission au Conseil d'administration.

Une **réunion de travail préparatoire avec l'association** permet de qualifier les enjeux de développement et de définir l'accompagnement nécessaire pour l'aider à concevoir son projet de développement, à le formaliser et à le mettre en oeuvre. Les projets font alors partie d'un **vivier de projets** présenté aux entreprises partenaires ciblées.

Lorsque le financement permet le lancement d'un nouvel accompagnement, celui-ci est **soumis à la validation du Conseil d'administration**. Si le projet est retenu, **l'association bénéficiaire et Le RAMEAU signent une convention d'accompagnement**.

Le **financement**, principalement assuré par une entreprise partenaire, fait l'objet d'une **convention de partenariat entre l'entreprise partenaire, l'association bénéficiaire et Le RAMEAU**.

Modalités de financement de l'accompagnement

Sauf exception, dûment justifiée devant le Conseil d'administration, les conditions de financement sont :

- **Valorisation de l'accompagnement : 60 K€** (40 jours de conseil au tarif moyen du conseil en management, soit 1,5 K€ par jour. Il n'a volontairement pas été retenu la valorisation de l'accompagnement au tarif du conseil en stratégie, soit en moyenne 2 à 3 K€ par jour).
- **Coût de l'accompagnement : 31,5 K€** (grâce à son modèle économique innovant, Le RAMEAU permet de limiter les coûts de l'accompagnement et de le faire financer en majeure partie par une entreprise)
 - 30 K€ à la charge d'une entreprise partenaire dans le cadre d'un partenariat de type innovant avec l'association bénéficiaire (en fonction de la taille de l'association, Le RAMEAU assume le risque de non financement de la part d'une entreprise),
 - Une contribution symbolique de 1,5 K€ à la charge de l'association bénéficiaire.
- **Principes de solidarité inter-association :**
 - Les conditions financières ont été standardisées pour ne pas pénaliser les projets les plus « lourds » en terme d'accompagnement. Un suivi du temps par mission est assuré. Les écarts font l'objet d'un reporting auprès du Conseil d'administration et du Conseil d'orientation qui ont la charge de valider les arbitrages du fonds de soutien aux associations ainsi constitué. Ce suivi fait l'objet d'un état précis dans le rapport annuel du RAMEAU. Il est certifié par le Commissaire aux comptes.
 - Engagement de l'association bénéficiaire : Dans le cas où l'accompagnement du RAMEAU permet de dégager une valeur ajoutée supérieure à 300 K€ pour l'association bénéficiaire, cette dernière s'engage à financer l'accompagnement d'une autre association à hauteur de 30 K€ afin de la faire bénéficier du même soutien au développement. Ce principe de « redistribution » structurant a été fixé dans un esprit de mutualisation de moyens au service du secteur associatif.

Modalités de production de l'accompagnement

Après avoir suffisamment expérimenté son modèle d'accompagnement pour en garantir la qualité, l'objectif du RAMEAU est d'impliquer les acteurs du conseil en leur proposant une action à la fois sociétale, porteuse et rentable. En 2007, Le RAMEAU a bénéficié des compétences du dispositif AlgoRev du cabinet Algoé, et du Président d'Inseep Consulting.

En 2008, le modèle d'accompagnement sera expérimenté en impliquant un cabinet de conseil partenaire pour assurer une partie significative de l'accompagnement de l'association bénéficiaire. Conformément au partenariat établi avec le Syntec Conseil en Management, afin de garantir la qualité d'intervention, le cabinet de conseil partenaire doit obligatoirement être membre de la fédération professionnelle du Syntec.

En collaboration avec le cabinet de conseil, La mission du RAMEAU est la suivante :

- **Identifier l'association** qui a besoin d'être accompagnée et qualifier avec elle ses besoins
- **Cibler une entreprise** qui souhaite innover en matière sociétale qui correspond au profil de l'association
- **Qualifier les enjeux** avec l'association et **formaliser son ambition à 3-5 ans**
- **Définir** le cahier des charges de l'accompagnement
- **Trouver** les bonnes **compétences** d'accompagnement, notamment auprès d'un cabinet de conseil partenaire
- **Coordonner la mission** avec le cabinet de conseil
- Sur la base de la stratégie retenue, **mettre en relation avec d'autres entreprises** pour développer de nouveaux partenariats
- **Valoriser l'engagement de l'entreprise** partenaire
- **Assurer le suivi et l'évaluation** (3 / 6 / 12 mois)

Valeur ajoutée de l'accompagnement

Le modèle du RAMEAU permet de créer un dispositif dont la valeur ajoutée d'accompagnement répond aux enjeux des associations bénéficiaires.

1 - La qualité de la prestation : des compétences pointues et un professionnalisme reconnu

- Un accompagnement très opérationnel, de la réflexion stratégique à la mise en oeuvre
- Une qualification de mission par des experts du secteur associatif
- Une expertise des meilleurs consultants en stratégie et management

2 - L'optimisation du financement : une contribution modeste au regard de la valeur ajoutée

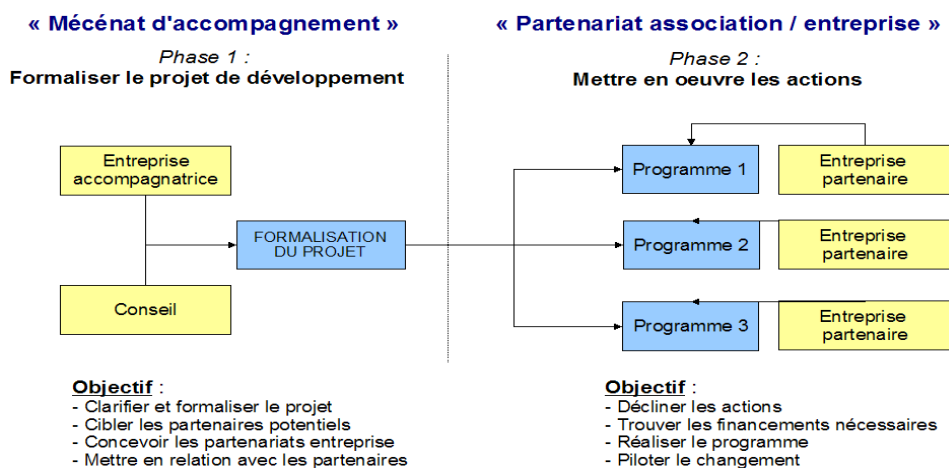
- La valorisation de la prestation du RAMEAU est estimée en moyenne à 60 K€
- Grâce à son modèle économique solidaire, Le RAMEAU permet de limiter les coûts à 31,5 K€
- Le financement de l'accompagnement par le mécénat permet de limiter la contribution de l'association.

3 - Les engagements du RAMEAU : la garantie d'une action adaptée au secteur associatif

- **Co-construire une solution opérationnelle avec l'association bénéficiaire**
 - La démarche proposée se base sur une méthode rigoureuse et professionnelle. Elle est adaptée sur mesure en fonction des besoins de l'association
 - L'accompagnement est participatif permettant ainsi de construire une solution rapidement opérationnelle
- **Neutralité** : Association loi 1901 à vocation d'intérêt général, Le RAMEAU est une structure indépendante, apolitique, ne relevant d'aucune obédience religieuse
- **Confidentialité** : Aucun document, concept ou information ne sont diffusés sans l'accord explicite de ses partenaires (associations, entreprises)
- **Transparence** : Le RAMEAU agit selon des modalités clairement définies avec ses partenaires et rend compte de son action

Un effet de levier significatif pour améliorer la performance

L'accompagnement de la Fondation pour l'Enfance illustre l'effet de levier du modèle du RAMEAU : les 30 K€ d'accompagnement financés par Mitsubishi Electric (coût réel pour l'entreprise = 12 K€ après déduction fiscale), ont permis de faire bénéficier de 400 K€ de valeur ajoutée à la Fondation (100 K€ de prestations et 300 K€ de capacité d'auto-financement).



Le modèle économique du RAMEAU :

Assurer la viabilité et la pérennité de l'association au travers d'un modèle exemplaire

Le RAMEAU a été conçu dès l'origine sur la base d'un modèle économique « rentable » afin de favoriser l'essaimage du modèle auprès d'autres acteurs.

Un modèle économique innovant

Pour répondre aux attentes et aux contraintes de ses bénéficiaires le modèle du RAMEAU est à la fois éthique, culturellement acceptable pour les bénéficiaires et économiquement profitable pour l'ensemble des partenaires. Il se structure autour de 3 axes :

1 - Les missions d'accompagnement (*illustration : Mitsubishi Electric / Fondation pour l'Enfance*)

Sur les 31,5 K€ de financement par mission, 13,5 K€ reviennent au RAMEAU. Ils permettent de financer les salaires des collaborateurs en charge de la mission, et contribuent au financement des autres actions d'intérêt général de l'association.

2 - Les fonds de soutien aux associations (*illustration : REUNICA avec un fonds de 5 associations*)

Le fonds de soutien aux associations est un investissement (de 90 K€ et 300 K€) qui permet concrètement de créer de 3 à 10 nouveaux partenariats association / entreprise :

- **Accompagner 3 à 10 associations** dans leur développement pour innover, essayer une expérimentation réussie et/ou initier un projet de croissance structurant.
- **Permettre à 3 à 10 PME** de s'impliquer utilement dans une action solidaire ayant du sens pour elle et pour la société civile.

La **dotation est pérenne** puisqu'il s'agit d'amorcer les projets qui seront ensuite portés par les PME. Le financement de chaque mission est *in fine* assurée par une entreprise (30 K€ par mission). Le fonds se reconstituant en permanence, l'investissement est durable. Il permet de sécuriser une action continue au service du secteur associatif en France.

3 - Le mécénat en faveur de l'association Le RAMEAU

Le RAMEAU met en place des partenariats qui lui permettent de financer ses actions d'intérêt général.

- **Soutenir l'ensemble de l'action de l'association** (*illustration : partenariat avec le Syntec Conseil en Management*)
- **Participer au financement d'une action ciblée** (*illustration : la Caisse des Dépôts pour l'Observatoire des partenariats associations / entreprises*)

Une taille critique à la hauteur des enjeux

Un fonds de soutien pour financer l'accompagnement des associations de 300 K€ au lancement de l'activité en 2008, à 3 M€ à 5 ans.

Une croissance rentable

Le business plan, planifié sur 5 ans, prévoit d'aider une vingtaine d'associations la première année, une centaine par an en phase de maturité (sur un potentiel de 1200 associations éligibles).

Une croissance soutenue avec une activité équilibrée dès le lancement et une rentabilité de 10% à 3 ans.

Le RAMEAU étant un organisme à but non lucratif, les résultats sont intégralement réinvestis dans le fonds de soutien aux associations.

La gouvernance et l'organisation du RAMEAU : Impliquer associations et entreprises pour créer une passerelle opérationnelle

Le RAMEAU se construit avec ses bénéficiaires. Plus de 350 dirigeants d'entreprise et d'association ont contribué, par leurs avis et leurs conseils, à concevoir un dispositif à forte valeur ajoutée réciproque.

Instances de gouvernance de l'association

Pour symboliser cette co-construction et renforcer la qualité de son action, Le RAMEAU s'appuie sur une double instance de gouvernance : un **Conseil d'administration** et un **Conseil d'orientation**.

Conseil d'orientation	Conseil d'administration
<ul style="list-style-type: none">- Christine AUBERGER (Président de l'URIOPSS)- Dominique BAILLY (Conseiller du Directeur Général du groupe La Poste)- Thierry de BEAUMONT-BEYNAC (Président des OHFOM)- Pierre BIRAMBEAU (Président-Fondateur de l'ADEMA, Co-fondateur du Téléthon)- Christian CUNTZEN (Ancien Président de Renault Sport, Conseiller du Président de Mecachrome)- Gilles DEBRY (Directeur Général Europe de Mitsubishi Electric)- Pierre FONLUPT (Président de la Commission « Entrepreneurs, Entreprises et Société » du MEDEF, Président de Groupe Plus),- Anne-Aymone GISCARD d'ESTAING (Président-Fondateur de la Fondation pour l'Enfance)- Pierre HAQUET (Ancien Président de Chaumet, Conseil en stratégie de marque)- Dominique HერიARD DUBREUIL (Président du Conseil d'Administration de Rémy Cointreau, Membre du Comité exécutif du MEDEF)- Olivier MARCHAL (Directeur Général de Bain & C°)- Jean-Luc PLACET (Président du Syntec Management, Président d'IDRH)- Jacques RIVIERE (Directeur Général d'Ocean)- Aziz SENNI (Co-fondateur de Jeunes Entrepreneurs de France, Président de Business Angel des Citées)- Laurence TIENNOT-HERMENT (Président de l'AFM)	<p>Le Président-fondateur :</p> <p>Charles-Benoît HEIDSIECK (expérience professionnelle de conseil en stratégie et de directeur marketing, engagement personnel de plus de 20 ans au service d'associations et de fondations, fondateur d'une association en faveur de l'enfance défavorisée en France)</p> <p>Les membres du Conseil d'administration :</p> <ul style="list-style-type: none">- Hélène CHEVALLIER (expert en marketing on-line dans le groupe de presse Reed Business, animatrice bénévole d'une bibliothèque de rue),- Ludovic DESTOUCHES (auditeur chez KPMG puis direction de projets d'acquisition à la Société Générale, fondateur d'une association)- Thierry LABORDE (associé du cabinet PACT, membre fondateur d'un Club de dirigeants d'entreprise, membre actif d'une association de lutte contre la précarité)- Muriel LANCHARD (Knowledge Manager au sein de Sopra Group Academy, administratrice en charge des publications d'une hospitalité)- Michel-Pierre MEJANE (fondateur du cabinet MA Corporate, expert en stratégie de valeur, conseil bénévole pour les associations),- Jérôme MIRIDJIAN (consultant grands comptes chez DaimlerChrysler, membre fondateur d'une association),- Roberto SEGRE (28 ans de conseil, co-fondateur de la division Business Consulting d'Arthur Andersen, Directeur bénévole des partenariats du SAMU Social International),

Le Conseil d'administration s'est réuni 8 fois en 2007. Ces séances de travail ont donné lieu à un compte rendu systématique. L'expérimentation lancée en décembre 2006 suite au Conseil d'orientation du 28 novembre étant menée sur 12 mois, le Conseil d'orientation ne s'est pas réuni en 2007, mais chacun des membres a été individuellement informé de l'avancée des résultats.

Modalités de fonctionnement

En 2007, Le RAMEAU a fonctionné exclusivement sur la base du bénévolat. Plusieurs permanents ont assuré des fonctions qui ont permis de limiter les coûts de fonctionnement et de doter l'association d'une capacité d'investissement suffisante pour lancer son activité. L'association tient à remercier particulièrement pour leurs missions opérationnelles : Sophie BIENASSIS, Germana CRUXEN, Thierry LABORDE, Michel-Pierre MEJANE et Laurence WEBER.

De même, l'implication d'Algoé au travers de son dispositif de mécénat de compétences AlgoReve, ainsi que celle d'Inseep Consulting au travers de l'engagement de son Président, Dominique GENELOT, ont été particulièrement importantes pour l'expérimentation du modèle proposé par Le RAMEAU.

Enfin, de nombreux professionnels ont bénévolement contribué au fonctionnement de l'association : le cabinet PACT avec ses locaux mis à disposition, le cabinet d'expertise comptable BDL avec la tenue de la comptabilité, Jacques de POIX avec ses conseils en ressources humaines, Maître Pierre CHICHA avec ses conseils en droit social.

Toutes ces contributions ont permis à l'association de n'engager aucun frais structurel avant la démonstration de la valeur ajoutée de son modèle. Que chacun en soit personnellement remercié.

Les résultats financiers 2007 du RAMEAU : ***Un budget excédentaire pour constituer le fonds associatif***

Après un excédent de 2.910 € en 2006, le budget 2007 laisse apparaître un résultat d'exercice de 50.238 €.

Pour rendre compte de la valeur ajoutée créée en 2008, il convient d'ajouter au budget financier la valorisation du bénévolat (210.000 €) et des prestations offertes (30.300 €). C'est ainsi une création de valeur de 290.536 € qu'a généré l'expérimentation de l'association Le RAMEAU.

D'autre part, Le RAMEAU pourrait valoriser 117.00 € de mécénat sur les missions réalisées non encore attribuées. En accord avec le Commissaire aux Comptes, par mesure de prudence, cette valorisation n'a pas été comptablement enregistrée.

Depuis sa création, l'association Le RAMEAU est gérée sur un principe de prudence, favorisant la démonstration de valeur ajoutée avant de lancer les investissements structurels nécessaires à l'accomplissement de ses missions.

Afin d'assurer une transparence financière parfaite, Le RAMEAU s'est associé dès l'origine les compétences de personnes qualifiées pour tenir les comptes. L'association tient en particulier à remercier son expert comptable, Monsieur Ludovic GUEUDET, et sa chef de mission, Madame Aurélie ELIEN, qui assurent gracieusement la tenue des comptes.

De plus, pour anticiper son évolution, et être exemplaire dans la transparence de ses comptes, le Conseil d'administration a mandaté dès 2007 un Commissaire aux Comptes, Monsieur Jean-Philippe REFFAY, qui peut certifier les comptes de l'association depuis son origine. Ainsi, l'association se sera soumise aux procédures de contrôle les plus strictes dès sa création. Elle considère qu'il relève de son action d'intérêt général d'agir ainsi pour une parfaite cohérence avec ses missions et sa vocation.

Lecture est faite des documents financiers qui sont constitués de :

- Bilan de l'association sur la période du 1/1/2007 au 31/12/2007 (version synthétique et détaillé)
- Compte de résultat de l'association sur la même période (synthétique et détaillé)
- Budget prévisionnel 2008

Ces informations font l'objet de documents spécifiques, joints au présent rapport moral et financier de l'association.

Rapport moral et financier présenté en Assemblée Générale Ordinaire, le 25 juin 2008

Charles-Benoît HEIDSIECK
Président-Fondateur

Jérôme MIRIDJIAN
Secrétaire Générale adjoint