



## RAPPORT MORAL DU PRESIDENT 2008

ASSEMBLEE GENERALE DU 14 JUIN 2009

Chers Adhérents,

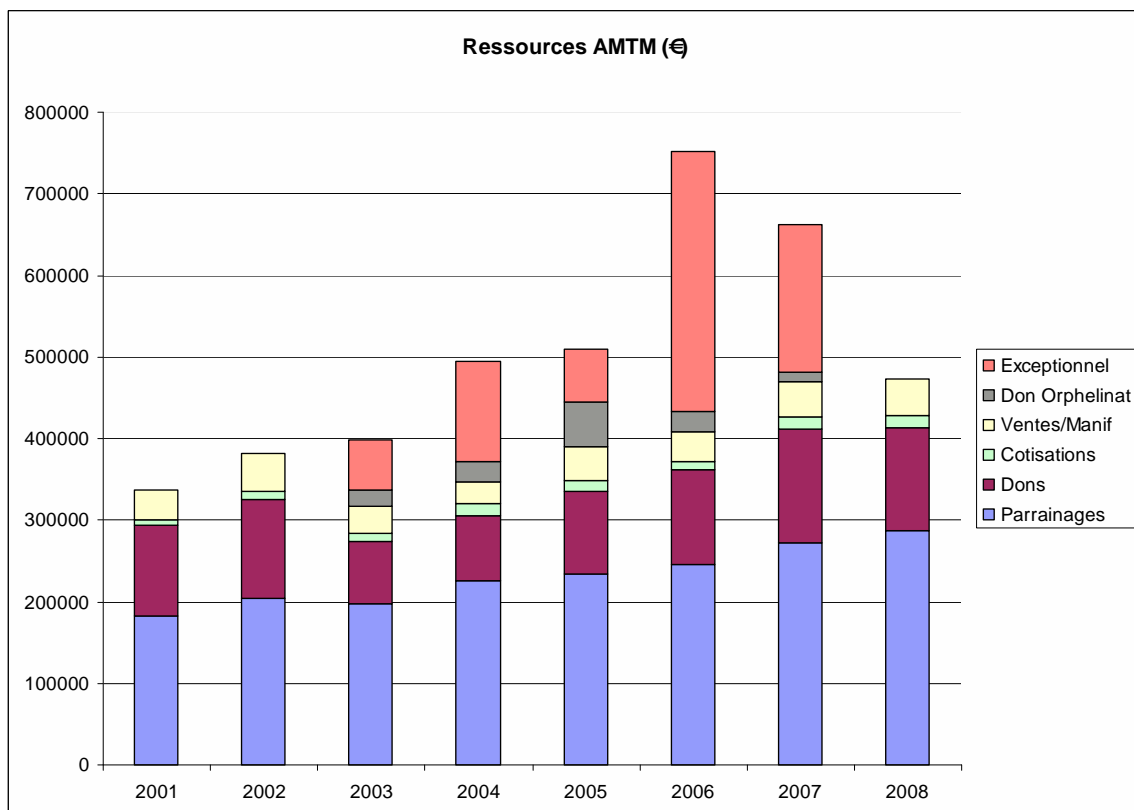
Chaque année depuis 17 ans, Assistance Médicale Toit du Monde développe sur un terrain international ses trois axes d'actions convergents : médical, développement et parrainages. Cette régularité permet d'apporter efficacement une aide globale aux populations défavorisées du Népal et de l'Inde, notamment les réfugiés tibétains et en particulier les enfants et les femmes.

Malgré une période mondialement difficile, nous avons pu, comme nous allons le voir en détails, consolider le cœur de notre activité (parrainages et adhésions) et continuer à agir et investir sur le terrain au même rythme.

En 2008, nos **3900** membres nous ont apporté un soutien généreux avec des ressources financières (hors reports) de **473 674 €**

C'est une baisse globale de 29% par rapport à l'année dernière. Elle est principalement due à l'absence de recettes dites "exceptionnelles". En effet, 2007 comportait un montant important de ce type de ressources avec le legs de Mme Poullin.

Hors exceptionnel (éléments à priori non récurrents), nous avons alors une baisse qui est de 2% qui s'explique notamment par la fin des dons affectés à l'orphelinat "Children of Sagarmatha".



Il n'en reste pas moins vrai que l'évolution du cœur de l'activité de l'association a été contrasté cette année :

- En hausse : parrainages +5% et cotisations +12%.
- En baisse : les ventes et manifestations -4% et les dons -10% (-17% si on tient compte des dons affectés "Children of Sagarmatha").

Il est très satisfaisant de constater que malgré une conjoncture très morose, les parrainages sont toujours en hausse conformément à nos prévisions, de même que les cotisations (pour un montant global certes moins important). Le secteur parrainages assure ainsi une base très solide pour l'association, indépendamment de la conjoncture.

En revanche, comme la plupart des associations et des sociétés, notre budget 2008, établi fin 2007, n'avait pu anticiper la crise actuelle. Ventes et manifestations et surtout dons, quoique plus résistants que chez de nombreuses associations, n'ont donc pas complètement répondu à nos attentes.

Dans le détail, la clôture du compte "Children of Sagarmatha" était prévue (46 667 €), de même que la fin des dons affectés à ce projet (11 350€).

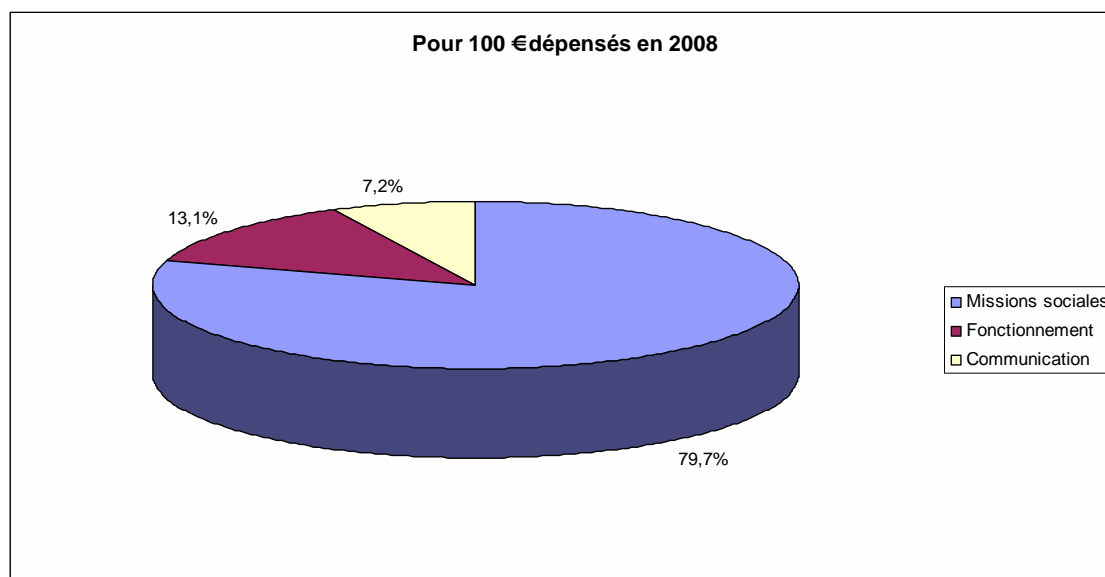
Mais nous avons raisonnablement anticipé une hausse de 10% des dons non affectés (après des hausses de 14% en 2006 et 21% en 2007) alors qu'une baisse de -10% est survenue, entraînant un excédent supplémentaire de dépenses par rapport aux recettes (59 757 €).

Une baisse des dons est déjà survenue en 1996 et en 2003 mais elle reste rare puisque c'est seulement la troisième en 17 ans...

Cet excédent (117 774 €) a été pris sur nos réserves et c'est bien évidemment l'objet des réserves de pallier à ce type de situation. Mais il convenait de réagir, comme nous le verrons plus loin, pour que cette compensation reste exceptionnelle et conjoncturelle.

Quoiqu'il en soit, en 2008, notre équipe de membres actifs (**120 bénévoles et 5 salariés**) a travaillé efficacement. Nos réalisations sur le terrain, où nous affectons nettement plus des trois quarts de nos fonds, témoignent de cette qualité.

Quelle que soit notre activité, le maintien de ce ratio est un objectif prioritaire, c'est en effet le signe le plus clair d'une bonne gestion pour une association.



NB : la part terrain inclus les engagements à réaliser sur ressources affectés

Le bilan de l'année 2008 (I) et les perspectives futures d'AMTM (II) mettent en lumière la nécessaire mobilisation de tous.

## I) Le Bilan de nos actions pour l'année 2008

L'activité fut constante tant au Népal et en Inde (A), qu'en France (B)

### A) Activités au Népal et en Inde

L'objectif d'AMTM est d'être présent sur le terrain chaque année. Nos actions ont donc été nombreuses tant en Inde qu'au Népal avec d'une part l'envoi de 6 missions qui sont le cœur de notre activité et l'ouverture attendue de la Maison AMTM :

- 4 Missions globales :

- Mars 2008 à Kalimpong et au Sikkim (Inde).
- Avril 2008 à Katmandou (Népal)
- Juillet 2008 au Spiti et à Rewalsar (Inde)
- Octobre 2008 à Katmandou (Népal)

Ces différentes missions ont permis de soigner, de vacciner, d'informer sur les règles d'hygiène de base, de remettre les parrainages, de s'assurer que l'argent a été utilisé utilement et de travailler à la mise en place de partenariats locaux.

- 2 missions dédiées au projet *Nunnery*. L'ampleur du projet demandait un indispensable suivi régulier pour s'assurer de l'avancement des travaux et de leur qualité. Ces missions ont aussi été l'occasion d'avancer l'étude d'achats en gros des aliments pour tous les sites aidés au Népal.

- Ouverture de la maison AMTM : outre l'amélioration du travail pendant les missions (consultations sur place, vraie pharmacie installée...), il s'agit de valoriser et développer le travail des équipes locales (organisation de consultations régulières, gestion du stock de médicaments, suivi des projets des sites, préparation du travail des missions avec les interviews des filleuls...).

Ainsi, et à titre d'exemple :

#### 1) Le médical

- **Construction de l'hôpital du Spiti : 15 000 €**  
L'inauguration de cette unité (d'un budget global de 50 000 €) est prévue pour 2010. Les 10 000 personnes de cette vallée qui ne comportait aucun lieu de soins auront désormais un accès facile aux soins médicaux.
- **Participation à l'action des Sœurs de Cluny à Kalimpong en Inde : 3000 €**  
Cette aide a été affectée à leur campagne annuelle de chirurgie et à l'approvisionnement des 8 dispensaires locaux de la région en médicaments de base (établissements qui effectuent au total plus de 30 000 consultations par an).

#### 2) Développement

De belles réalisations en 2008 et principalement :

- **De nombreuses constructions :**
  - **Toilettes et salle de bains** pour le centre de retraite de Godawari : **2 200 €**  
Élément indispensable pour une bonne hygiène.
  - **Panneaux solaires** au Palyul : **1500 €**  
C'est un don de la fondation BNP Paribas qui a permis cette amélioration significative pour les 250 enfants du site.
  - Et surtout **la nouvelle Kunsang Choling nunnery : 11 000 €** (sur 100 000 €)  
Projet phare, l'installation a eu lieu en 2009 et permet aux 50 nonnes que nous aidons depuis de nombreuses années de déménager dans un bâtiment plus vaste dans un quartier beaucoup plus adapté à leur condition.

- **Aide pour l'achat de nourriture 11 200 €**  
Suite à un appel de fonds spécifique, quatre sites où résident des enfants ont pu bénéficier de cette aide pour lutter contre la malnutrition.
- **Finalisation de l'achat du bâtiment de l'orphelinat *Children of Sagarmatha* 46 667 €**  
AMTM se consacrant désormais uniquement aux parrainages sur ce site, le compte des dons affectés à ce projet a été clos. Son solde a été transféré, permettant ainsi à l'orphelinat de réduire significativement ses coûts de fonctionnement en effectuant un paiement anticipé de l'emprunt qui a servi à acheter le bâtiment principal (coût global payé par AMTM : 80 000 €). Le solde restant a été utilisé pour le fonctionnement de l'orphelinat.

### 3) Les parrainages

L'association vient de passer début 2009 un cap symbolique avec le 1000<sup>ème</sup> parrainage, dont une majorité d'enfants.

Les parrainages représentent plus de la moitié des ressources récurrentes de l'association. Ils sont, avec la propriété de nos locaux de Nanterre, et comme nous pouvons le constater actuellement, un important gage de pérennité de l'association.

Ils sont suivis tout au long de l'année par Sabine Charbonnier, Nicole Collin, Sophie Mouterde et les référents de sites.

En 2008, des parrainages ont été ouverts sur deux nouveaux sites : la maison AMTM et pour dix enfants du monastère isolé au Mustang de Lo Ghe Gar. Ce sont donc 22 sites qui bénéficient désormais de l'aide de parrains et de marraines.

Soutien psychologique et aide financière pour les filleuls, le parrainage demande une attention constante des responsables logistiques des sites.

L'option du prélèvement mensuel automatique proposée aux parrains facilite notre gestion (pas d'incidence des dates de mission, pas de relance) et celle des parrains. Elle rencontre toujours un large succès et a été choisie pour 700 parrainages, soit 70% du total.

Chaque mission sur le terrain nous rappelle le soutien vital que constitue chaque parrainage. Avec l'augmentation rapide du prix des denrées alimentaires de base, du gaz, voire du bois, la part du parrainage affectée à la nourriture devient de plus en plus prépondérante.

## B) Activités en France

### Modernisation de nos outils et de nos méthodes

Grâce à nos locaux de Nanterre et à notre premier salarié à plein temps en la personne de Marc GILLE au titre de directeur des opérations, plusieurs projets de grande envergure ont pu être menés à bien par notre équipe :

- Un nouveau site web. Outil indispensable car tous les projets actuels (en direction des particuliers comme ceux en direction des entreprises) comportent une partie Internet.
  - Ouverture d'une boutique en ligne *shop.amtm.org*
  - Création d'un nouveau dossier parrainage pour les parrains.
  - Changement de logiciel comptable et nouvelle présentation des comptes similaire à celle des autres grandes associations. Ce travail considérable a pu être effectué grâce à l'engagement de toute l'équipe comptabilité sous la houlette de notre Trésorière, Sylvie Gosselin et de notre Directeur financier adjoint David Blanchard.
- Outre la transparence nécessaire, cette présentation permet de comparer utilement les associations entre-elles...

... nos ratios sont donc meilleurs que ceux, par exemple\* de Médecins du Monde, Sidaction, Handicap International, la Fondation Abbé Pierre, Amnesty France, Les petits frères de pauvres, Secours populaire, Unicef France...

Plusieurs autres actions ont été menées pour assurer le budget des missions et le fonctionnement de l'association et notamment :

- Pilier du secteur manifestation, la **fête de Noël à l'UNESCO** est toujours un succès. Elle permet d'informer nos membres, d'en rencontrer de nouveaux, de passer un bon moment ensemble. Les bénéfices nets de celle de décembre 2008 ont dépassés **13 500 €**
- **Vente de calendriers et de cartes** : plus de **7000 €** de recettes. C'est aussi un excellent moyen de faire durablement connaître AMTM.
- Notre système de **dons en ligne** sur site Internet a été mis en place courant 2006. Avec **5635 €** reçus pour l'année 2008 (7768 € en 2007), le résultat est en baisse. Nous espérons faire mieux en 2009 notamment grâce à la refonte complète du site [www.amtm.org](http://www.amtm.org) et à sa mise à jour plus régulière.

Il est clair que pour l'équilibre le budget 2009, il nous faut faire encore mieux tant dans le secteur Communication (pour la recherche de dons) que dans le secteur Manifestation (pour mener à bien plus de projets).

## II) Les perspectives pour le futur

Quelque soit la conjoncture, mon souhait qui est, je n'en doute pas, partagé par chacun de vous, est de maintenir nos actions à leur niveau actuel et de les voire croître dès que possible. Nous croyons fermement en l'avenir et nous ne renonçons à aucun de nos objectifs. Dans cette optique, il nous faut d'une part augmenter nos recettes (A) et bien évidemment optimiser les dépenses autant que possible (B).

La situation actuelle impose une mobilisation de tous pour passer cette période difficile. De nombreuses initiatives ont été prises pour, au minimum, stabiliser nos réserves en 2009.

### A) Augmenter des recettes

- Mobilisation de toute l'équipe des Membres actifs lors des réunions générale de 2009. Il est évident que tous les secteurs doivent participer à cette dynamique qui ne peut être le fait de la seule équipe de Communication.

- Chaque secteur de l'association est désormais géré par un Directeur et un Directeur adjoint afin de dynamiser l'ensemble.

- Développement du nouveau site Internet. Ainsi une présentation détaillée des sites où AMTM intervient peut motiver l'engagement de certains futurs parrains...

- Création d'une Newsletter mensuelle. Les donateurs, mieux informés de nos actions peuvent être plus enclin à nous soutenir s'ils sont satisfaits du travail accompli avec leur aide.

- Nous fondons de grands espoirs sur notre boutique en ligne grâce à des partenariats très généreux en faveur d'AMTM.

Ainsi, Lisa Tsang, designer de Hong-Kong, nous a offert 1000 T-shirts à l'effigie de notre parrain Sébastien Izambard du groupe Il Divo, 700 T-shirts AMTM et 300 casquettes, soit un potentiel de recettes très significatif.

De même, la société MidOceanBrands, grâce à M. Huby, nous fournis des articles (bougies, sac, porte stylo etc.) avec une forte réduction.

\*Cf. Capital n°209 Février 2009

- Mise en place d'un système de don régulier type "1€ par semaine" qui peut se relever très efficace. Pour une somme modique (d'autant qu'elle est déductible à hauteur de 66% des impôts) mais régulière, un ensemble de donateurs peut significativement aider AMTM sans que l'effort demandé à chacun soit trop important. Ce système est donc particulièrement adapté à la conjoncture actuelle.

- Notre secteur entreprise a été lui aussi réactivé et les premiers projets se concrétisent (Ramsay, Axa, Agnès B...).

- Envoi des plusieurs E-mailing à 480 000 TPE afin d'élargir la base des sympathisants AMTM.

- Réactivation d'un secteur subvention avec une nouvelle bénévole : Sylvia Touraine.

- Création d'un comité de soutien composée de personnalités pour augmenter le nombre d'évènements organisés en faveur d'AMTM et accroître sa notoriété. Chaque "Ambassadeur" d'AMTM pouvant ainsi nous aider lorsqu'une opportunité se présente.

## **B) Optimiser nos dépenses**

- La recherche de réduction des coûts en systématique, avec par exemple, la généralisation des envois par Internet plutôt que par courrier postal, l'optimisation de la masse salariale...

- Le Conseil d'administration a voté, pour 2009, une participation exceptionnelle de 300 € pour les billets d'avion qui est demandé aux personnes qui partent en mission (et payent déjà leur hébergement).

- Développement de l'équipe locale, avec l'aide de la Maison AMTM, pour diminuer l'équipe française dont le déplacement coûte cher. Notre présence régulière est indispensable pour vérifier et suivre nos actions sur le long terme mais certaines tâches peuvent être effectuées par une équipe locale (par exemple les entretiens des filleuls).

Il est clair que chacun doit rester particulièrement mobilisé, mais les premiers résultats de ces initiatives sont encourageants. Nos réserves sont restées stables au premier trimestre 2009 tout en maintenant nos actions au même niveau que précédemment, conformément à notre objectif...

Soucieux de l'efficacité de nos actions, j'ai participé en 2008 aux deux missions principales de l'association au Népal (avril et octobre 2008), missions que vous avez peut être suivies au jour le jour sur [www.amtm.org](http://www.amtm.org)...

Ces missions, ces actions ne sont possibles qu'avec le soutien et la mobilisation de tous ceux qui participent à l'aventure AMTM. Donateurs, parrains, adhérents, membres actif par leur confiance nous permettent d'être sur le terrain chaque année, au moins 4 fois par an, depuis 1992.

Chaque traitement médical, chaque euro, chaque kilo de riz ou de lentilles, chaque vêtement, chaque couverture, et bien sûr chaque parrainage qu'AMTM peut apporter est une victoire dont nous pouvons tous être fier et heureux.

Le bilan des actions accomplies depuis 1992 est impressionnant mais il reste beaucoup à faire et mon souhait est que nous puissions, ensemble, développer encore cette belle solidarité...

Merci à chacun d'entre vous pour cette générosité durable,

Merci de votre présence à cette 17<sup>ème</sup> assemblée générale annuelle d'AMTM !

Le Président, Laurent Charbonnier