



RAPPORT MORAL DU PRESIDENT 2009

ASSEMBLEE GENERALE DU 6 JUIN 2010

Chers Adhérents,

Chaque année depuis 18 ans, grâce à votre soutien sans faille, Assistance Médicale Toit du Monde développe sur un terrain international ses trois axes d'actions convergents : médical, développement et parrainages.

La force et la particularité d'AMTM c'est d'une part cette complémentarité de ses actions et d'autre part la régularité de sa présence sur le terrain : chaque site est visité au moins une fois par an et nos trois axes d'action y sont développés.

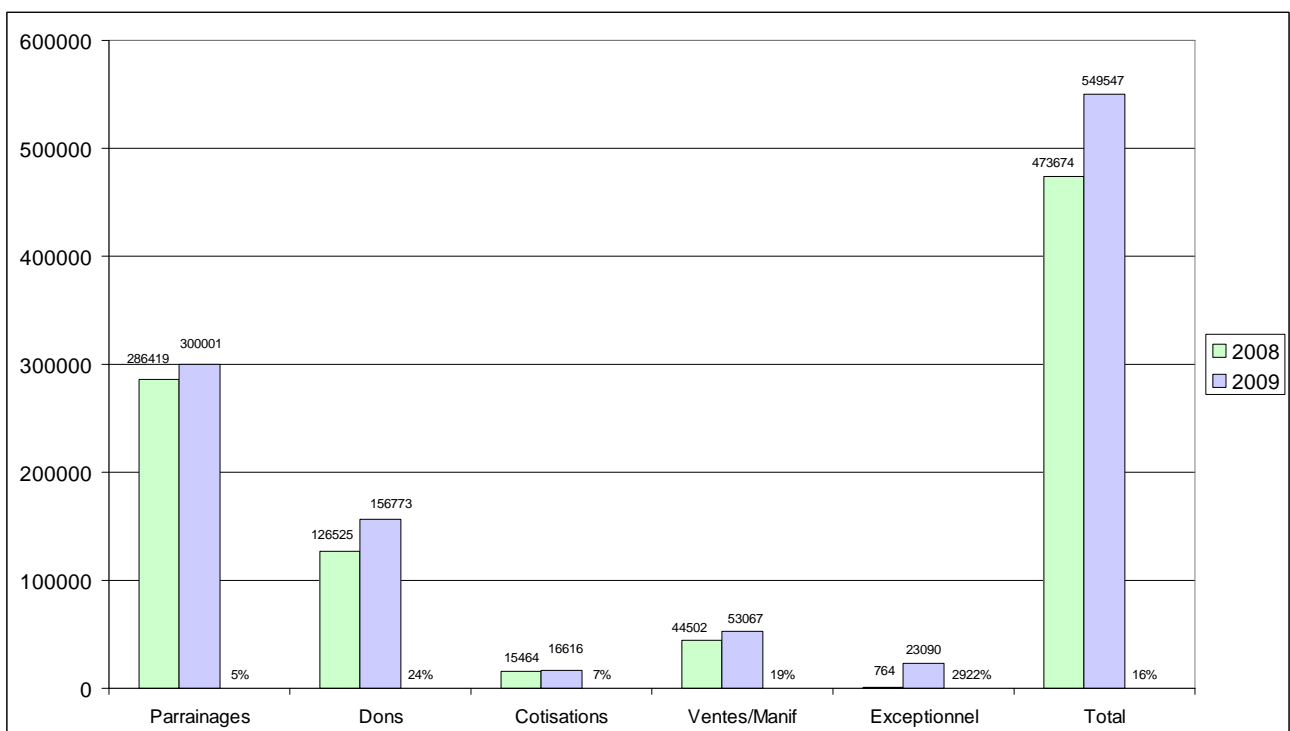
Cet engagement permet d'apporter efficacement une aide globale aux populations défavorisées du Népal et de l'Inde, notamment les réfugiés tibétains et en particulier les enfants.

Malgré un contexte mondial qui reste peu euphorique, nous avons pu, comme nous allons le voir en détails, développer notre activité et continuer à agir et investir sur le terrain.

En 2009, nos **4000** membres nous ont apporté un soutien très généreux avec des ressources financières (hors reports) de **549 547 €**

C'est une hausse globale de **+16%** par rapport à l'année dernière.

De plus, il est particulièrement encourageant de constater que chaque secteur de l'association a participé à ce mouvement.



Dans le détail, comme chaque année, il est très satisfaisant de constater que les parrainages sont toujours en hausse conformément à nos prévisions (+5%). Le secteur parrainage, désormais fort de plus de 1000 parrainages, assure ainsi une base très solide pour l'association, indépendamment de la conjoncture.

En outre, 2009 a été une bonne année car tous les secteurs, contrairement à 2008, sont en hausse :

- Les dons (+24%) avec notamment un accroissement des dons Entreprises et l'apport de 300 € sur les billets d'avion de chaque participant aux missions de l'année 2009.
- Les cotisations (+7%), si le nombre de cotisants est resté stable, certains ont donné plus que les 35 € minimum...
- Les ventes et manifestations (+19%) avec notamment la vente des T-shirts et casquettes offerts par Lisa Tsang
- Le poste dit "exceptionnel" avec le solde du legs de Mme Poullin.

Ce vif soutien de nos membres nous a permis, grâce à la mobilisation de tous les membres actifs, d'atteindre nos deux objectifs prioritaires de l'année :

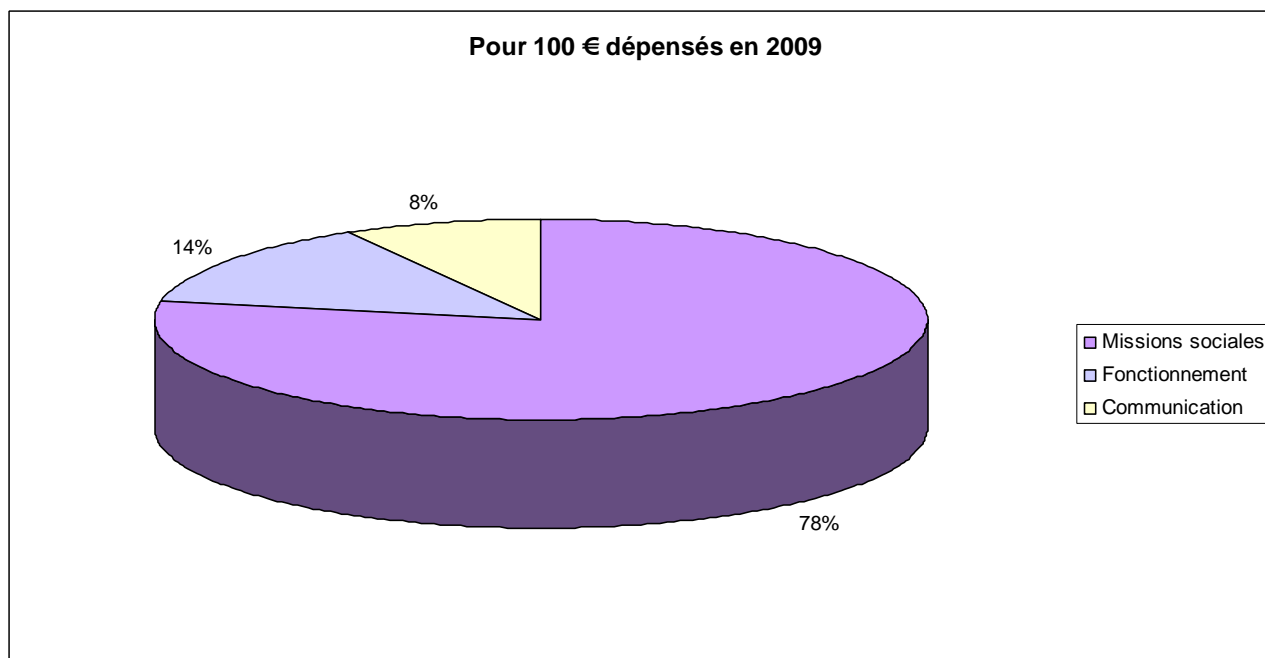
- Maintenir, voire développer, nos actions malgré la crise.
- Ne pas entamer nos réserves (en effet, la difficile année 2008 nous avait conduit, pour atteindre le premier objectif à utiliser la moitié de nos réserves).

La hausse venant ainsi de tous les secteurs, on peut espérer qu'elle marque le retour d'une bonne tendance de fond.

Il n'en reste pas moins vrai que, tant que la conjoncture mondiale restera maussade, c'est la mobilisation des membres qui, seule, peut faire la différence.

Ce fut le cas en 2009 car notre équipe de membres actifs (**120 bénévoles et 5 salariés**) a travaillé efficacement. Nos réalisations sur le terrain, où nous affectons 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 net d'une bonne gestion pour une association.



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

Le bilan de l'année 2009 (I) et les perspectives futures d'AMTM (II) mettent en lumière le nécessaire maintien de la mobilisation de tous.

I) Le Bilan de nos actions pour l'année 2009

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 en Inde comme au Népal avec l'envoi de 5 missions qui sont le cœur de notre activité :

- 4 missions globales :

- Mars 2009 à Kalimpong et au Sikkim (Inde).
- Avril 2009 à Katmandou (Népal)
- Juillet 2009 au Spiti et à Rewalsar (Inde)
- Octobre 2009 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 employé utilement et de travailler à la mise en place de partenariats locaux. Vous les avez peut être suivies en image, au jour le jour lorsque c'est possible, sur notre galerie photos (<http://photos.amtm.org>).

- 1 mission dédiée au Dispensaire de Pharping. Quatre médecins se sont rendus sur place. Le remplacement de l'équipe dirigeante par des maoïstes rend difficile, pour l'instant, la poursuite de notre action dans des conditions acceptables. Le dispensaire n'en reste pas moins un formidable outil qui peut assurer plus de 15 000 consultations par an.

- 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...). Cette présence permanente est une étape significative pour le développement de nos actions. C'est aussi l'occasion de fournir un travail intéressant à des personnes locales (infirmières, médecins mais aussi plombiers, électriciens etc.) pendant une période troublée, comme c'est le cas actuellement au Népal.

Ensuite, et à titre d'exemple :

1) Le médical

Peu soucieux de la conjoncture, les besoins de ce secteur sont grands et les actions ont augmenté de **+25%** cette année (opérations chirurgicales, frais d'hospitalisation, vaccinations, vacations...).

Outre le démarrage des consultations à la Maison AMTM qui sont une étape cruciale de notre présence sur le terrain, le développement de partenariats locaux sont toujours recherchés.

Ainsi, nous participons à l'action des Sœurs de Cluny à Kalimpong en Inde : **4 100 €**

Cette aide a été affectée à leur campagne annuelle de chirurgie, 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) et au salaire du Responsable du Centre pour les malades atteints du sida.

Enfin, une campagne sur le thème des opérations chirurgicales a été lancée fin 2009 car il s'agit d'un besoin vital et récurrent. Grâce à la générosité de nos donateurs, **10 060 €** ont été récoltés fin 2009 (et 23 325 € en tout à ce jour).

Cette réserve va permettre de répondre favorablement aux demandes d'opération pour environ trois années. C'est une vie sauvée à chaque fois...

2) Développement

De belles réalisations en 2009 et principalement :

- **Construction de l'hôpital du Spiti : 10 000 €**

L'inauguration de cette unité (d'un budget global de 50 000 €) est prévue pour 2011, au plus tard 2012. Les 10 000 personnes de cette vallée qui ne comportait aucun lieu de soins auront désormais un accès facile aux soins médicaux.

- **Cuisine et salle de bains** pour le centre de retraite de Godawari : **5 000 €**

Élément indispensable pour une bonne hygiène.

- **Cuisine** au Palyul : **1300 €** (1^{er} acompte sur un projet de 6 700 €)

C'est un don de Talents & Partage qui va permettre cette amélioration significative pour les 250 enfants du site.

- Construction d'un **préau** sur le site de Jangar Dechen Choling : **1 300 €**

- Achat de **vêtements et de couvertures** à Zangdhok Palri : **1 000 €**

- Achat de **couvertures** pour l'école Snowlang Ranag school : **1 183 €**

3) Les parrainages

L'association, début 2009, a passée un cap symbolique avec le **1000^{ème} parrainage**, dont une majorité d'enfants.

Les parrainages représentent plus de la moitié (58%) 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.

L'aide apportée par ce secteur croît de **+5%** par an. Ils sont suivis tout au long de l'année par Sabine Charbonnier, Nicole Collin, Sophie Mouterde et les référents de sites. Cette croissance continue impose une organisation efficace pour maintenir la qualité de notre aide. Le parrainage demande en effet une attention constante des référents des 22 sites qui bénéficient de l'aide de parrains et de marraines.

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 un succès de plus en plus large et a été choisie pour 780 parrainages soit plus de 75% du total.

Chaque mission sur le terrain nous rappelle le soutien vital, financier et psychologique, que constitue chaque parrainage.

Avec l'inflation galopante, l'augmentation rapide du prix des denrées alimentaires de base, du gaz, voire du bois, la part du parrainage affectée à la nourriture est désormais prépondérante.

B) Activités en France

Développement de nos outils

Sous la houlette de notre directeur des opérations, Marc GILLE, plusieurs projets ont pu être menés à bien par notre équipe :

- Actualisation de notre site web <http://www.amtm.org>

Il s'agit de maintenir son attractivité et habituer nos membres à y venir régulièrement. C'est un outil indispensable car tous les projets actuels (en direction des particuliers comme ceux en direction des entreprises) comportent une partie Internet.

Notre site a reçu 24 000 visites durant l'année 2009, soit 2000 visites par mois. L'audience est internationale : elle vient de 138 pays, la France en premier pour 54% des visites, puis les USA 8% et l'Angleterre 5%...

Il est notamment précieux pour la recherche de nouveaux parrains : 16 demandes de parrainage ont été reçues par Internet en 2008, 40 en 2009, 30 à Mai 2010...

- Développement de notre boutique en ligne <http://shop.amtm.org>.
Nous fondons de grands espoirs sur notre boutique 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, rapportant plus de **11 000 €** sur l'année.
De même, la société MidOceanBrands, grâce à M. Huby, nous a fourni des articles (sac, lampe, porte stylo etc.) avec une forte réduction sur le prix grossiste.
- Mise en place 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.
- Envoi des plusieurs E-mailing à 480 000 TPE afin d'élargir la base des sympathisants AMTM.

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 2009 ont dépassés **13 800 €**
- **Vente de calendriers et de cartes** : plus de **10 000 €** de recettes. C'est aussi un excellent moyen de faire durablement connaître AMTM. C'est l'agence Strategik & Numerik qui nous offre généreusement la conception graphique de ceux-ci.
- Notre système de **dons en ligne** sur site Internet a été mis en place courant 2006. Avec **10 346 €** reçus pour l'année 2009 (5635 € en 2008), le résultat est en hausse de **+83%**. La mise à jour régulière du site a pu contribuer à ce mouvement. Par ailleurs, la carte American Express est désormais acceptée.

Pour au minimum poursuivre nos actions, un budget 2010 de **545 000 €** est nécessaire, il nous faudra donc clairement maintenir notre mobilisation tant dans les secteurs Communication et Entreprises (pour la recherche de dons) que dans le secteur Manifestations (pour mener à bien plus de projets).

II) Les perspectives pour le futur

Quelque soit la conjoncture, le souhait de la majorité d'entre vous est de voir croître notre aide, et il est vrai que les besoins sont grands. Ainsi, plusieurs demandes d'ouverture de sites aux parrainages sont à l'étude...

Dans cette optique, il nous faut d'une part développer notre base de donateurs (A) et bien évidemment optimiser les dépenses autant que possible (B).

A) Développer notre base de donateurs

Deux objectifs conjoints sont visés : fidéliser les membres existants et en trouver de nouveaux tant en France qu'à l'étranger.

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

Un système de news plus attractif va être mis en place, de même qu'une refonte de la page "faire un don".

- Amélioration du référencement internet de nos sites (boutique, galerie photos et site principal). Il ne suffit pas d'avoir de bons sites, il faut aussi que les internautes puissent les trouver facilement...

- Création et animation d'un groupe AMTM sur Facebook.

Dans le monde entier, les fans d'Il Divo, grâce à notre Parrain Sébastien Izambard, peuvent être sensibilisés à la cause d'AMTM. Des vidéos courtes (moins de 1 min) semblent un bon moyen de faire passer une information. Ainsi le message de fin d'année de Sébastien (en français et en anglais) a été vu près de 4000 fois...

Ce groupe est aussi un bon moyen de promouvoir des actions ponctuelles de type vente aux enchères. Fin mai 2010, il comptait 568 membres...

- Agrément d'AMTM à la Charity Aid Foundation America (CAF America).

Cette association intermédiaire va permettre à nos donateurs américains de déduire leurs dons en faveur d'AMTM. Un système d'abondement (présent chez la plupart des grandes entreprises du pays) pourra ensuite être utilisé avec profit.

- Promotion de notre 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 réactivé et les premiers projets se concrétisent (Talents & partage, Ramsay, Axa, Agnès B...).

- Développement des opérations exceptionnelles, il s'agit d'être prêt et réactif lorsqu'une opportunité se présente.

L'année 2010 a bien commencé sous cet angle, avec l'aide de Lara Fabian. Sa participation pour AMTM à l'émission "N'oubliez pas les paroles" sur France 2 a récolté 20000 € et près de 5000 € avec les SMS liés au jeu. En outre, plus de 4 600 000 personnes ont vu l'émission, apportant une notoriété significative à l'association.

B) Optimiser nos dépenses

- Développement de l'équipe locale, avec l'aide de la Maison AMTM, pour diminuer l'équipe française dont le déplacement a un coût non négligeable. 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, sans perte de qualité, par exemple les entretiens de certains filleuls, les prises des mesures (tailles/poids).

- Eu égard à la conjoncture, le Conseil d'administration a voté, pour 2010, une participation exceptionnelle de 200 € pour les billets d'avion qui est demandée aux personnes qui partent en mission (et payent déjà leur hébergement).

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

Une nouvelle base de données est en cours de développement, elle devrait permettre, notamment sur ce sujet, d'améliorer sensiblement l'efficacité de notre gestion.

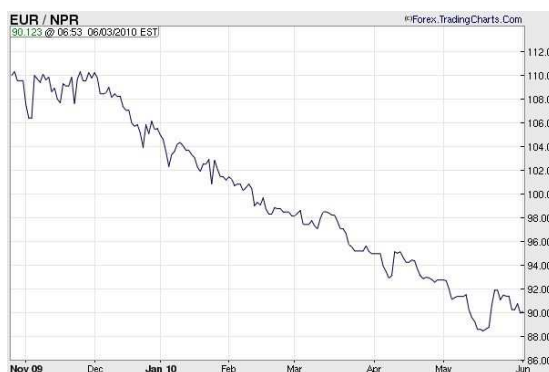
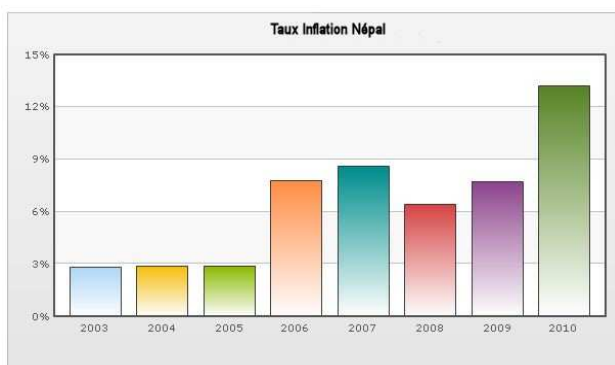
Avec l'aide de Lara Fabian, nos réserves sont restées stables au premier trimestre 2010 tout en maintenant nos actions au même niveau que précédemment...

C'est très encourageant, mais il est clair que chacun doit rester particulièrement mobilisé pour que 2010 soit dans la dynamique de 2009 !

Ayant la chance d'aller sur le terrain chaque année, je peux constater à chaque fois l'étendue de l'aide apportée par AMTM tant au Népal qu'en Inde.

Le plus remarquable pour ceux que nous aidons, ils me l'ont tous dit, c'est la constance de nos actions depuis 1992. Cette régularité est entièrement à mettre au crédit de nos membres qui chaque année depuis 18 ans participent généreusement à nos activités. L'équipe ne peut travailler qu'avec ce soutien sans faille et j'espère que malgré la période actuelle il ne se démentira pas en 2010.

En effet, entre inflation galopante et baisse significative de l'Euro (cette conjonction est nouvelle), les besoins de base restent grands et il faudra un vrai engagement de chacun pour développer, grâce à l'outil efficace qu'est AMTM, notre aide sur le Toit du monde...



Le projet phare de l'année 2011 sera l'eau et l'énergie.

L'approvisionnement (quantité et qualité) reste une difficulté majeure sur la plupart des sites, les conséquences néfastes sont évidentes : hygiène qui se dégrade, état de santé moins bon et enfin retour des maladies (teigne, gale, voire tuberculose...). Les coupures d'électricité (jusqu'à 16 heures par jour lors de la saison sèche) aggravent le problème, les pompes étant électriques.

Chaque site est différent et les solutions ne seront pas les mêmes. Les fonds nécessaires sont conséquents, mais ce projet est notre priorité...

Outre le maintien de nos actions, pour relever ce nouveau défi, on pense tout d'abord et à juste titre, aux cotisations et aux dons, ponctuels ou réguliers, qui sont indispensables à la réalisation de nos actions.

Mais il y a aussi d'autres manières d'aider AMTM :

- Mettre à disposition des compétences métier, en informatique notamment,
- Parler d'AMTM, promouvoir ses actions. Chaque nouveau donateur ou parrain est un pas crucial vers la réalisation de nos objectifs. Cette aide peut aussi prendre la forme d'une bannière internet sur un site, un réseau social ou un blog,
- Vendre nos calendriers et cartes de vœux. Outre les fonds récoltés, ils sont un bon moyen de faire connaître l'association,
- Donner à l'équipe Entreprise un contact et participer à un projet commun, par exemple un produit-partage,
- Trouver des locaux gratuit ou à faible prix pour nos manifestations (expositions, conférences...),
- Obtenir du matériel pour le siège (informatique, reprographie, fournitures de bureau...),
- Récupérer des lots pour notre tombola de Noël...

Bref, les moyens de participer à l'aventure AMTM ne manquent pas et tous ensemble nous pouvons faire la différence...

Un grand Merci de votre confiance et votre présence à cette 18^{ème} assemblée générale annuelle d'AMTM !

Le Président, Laurent Charbonnier