

École travail

Projet tutoré - première année :

Mise en place d'un répertoire des fondations



REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier sincèrement M. Joseph ROTH, Président d'ADESION, pour la confiance qu'il m'a témoignée en acceptant de me prendre en tant qu'apprentie au sein de l'association, ainsi que les membres du Bureau de l'association pour leur soutien.

Je souhaite aussi et surtout remercier très chaleureusement Madame Anne CUDEL, ma collègue et maître d'apprentissage, pour toute la patience et la disponibilité dont elle a fait preuve à mon égard à chacune des nombreuses sollicitations que je lui ai adressées, ainsi que Monsieur Hervé DIDELOT pour ses remarques.

Je remercie enfin Madame OMEYER pour son appui et son implication dans ce projet de longue haleine, et Madame DURAT pour sa participation en tant que membre du jury.

SOMMAIRE

Remerciements

Introduction.....p. 04.

Méthodologie.....p. 06.

Première partie : La recherche d'informations.....p. 08.

I) Présentation et fonctionnement des fondations

II) Collecte d'informations...et application pratique

Deuxième partie : L'élaboration du site Internet.....p. 15.

I) Conception du site

II) Avis et devis des prestataires

Troisième partie: Les difficultés rencontrées.....p. 21.

I) Les petits contretemps de la collecte d'informations

II) Les complications du quotidien

Conclusion.....p. 24.

Bibliographie.....p. 25.

Annexes

INTRODUCTION

L'association ADESION, Association de Développement de l'Emploi, des Services et de l'Insertion, a été créée en mars 1998 par Monsieur Jo SPIEGEL, sous le statut d'association loi 1908 avec pour but de promouvoir l'insertion. Pour des raisons de cumul de fonctions, ce dernier a été amené à démissionner de son poste, et c'est Monsieur Joseph ROTH qui a repris la présidence de l'Association, au cours de l'année 2000. Monsieur ROTH est secondé par les quatre membres du Bureau, bénévoles comme lui.

La structure est composée de trois pôles : le pôle du "Réseau", le pôle "Insertion" et le pôle "Emplois-Jeunes" (voir l'organigramme en ANNEXE). Le "réseau" désigne le regroupement des cinq entreprises et associations d'insertion du Bassin Potassique, regroupement qui a pour objectif de proposer et de mettre en œuvre des actions communes entre les partenaires de terrains et les institutionnels. Le pôle "Insertion" est plus récent puisque le chargé de mission pour l'insertion a été recruté en novembre 2001. Ce pôle vise à créer des emplois en insertion, par le montage de chantiers d'insertion dans l'environnement et le bâtiment en particulier. Le troisième pôle est le plus ancien et le plus autonome des trois ; il consiste à porter (depuis 1999) le dispositif "Emplois-Jeunes" sur le Bassin Potassique, par l'accompagnement et le suivi des postes Emplois-Jeunes ainsi que par l'aide à la réflexion sur la professionnalisation et la pérennisation des postes créés.

Ce dernier pôle est à l'origine du sujet retenu, puisque l'accompagnatrice du dispositif Emplois-Jeunes, Madame Anne CUDEL, a constaté sur le terrain que les associations ou petites structures qui créaient un poste Emploi-Jeunes se trouvaient démunies dans leur recherche de financement. En effet, les employeurs ne connaissent comme moyens de financement que les collectivités et les institutionnels, qui sont bien évidemment sollicités de toute part. Or, comme nous le verrons plus loin, il existe des fondations, d'entreprises ou autres, qui allouent des aides ou des subventions chaque année...seulement, rares sont ceux qui sont au courant de leur existence. En outre, en plus d'être méconnues, ces fondations se caractérisent bien souvent par un mode de fonctionnement assez opaque.

Mais une meilleure connaissance de ce "réseau" ne serait pas uniquement destinée aux porteurs de projets "Emplois-Jeunes", chaque association, quelle qu'elle soit, trouverait un intérêt à pouvoir solliciter des fondations susceptibles d'accorder des aides. C'est pourquoi Madame CUDEL a proposé aux membres du Bureau que ce travail de recensement et d'information me soit confié et qu'il fasse l'objet de mon projet tutoré. ADESION se

positionnerait ainsi comme interface, et le bouche à oreille entre associations et structures ferait sortir les fondations de la confidentialité!

Nous expliquerons donc dans une première partie ce qu'est exactement une fondation puis nous présenterons le travail de collecte des informations, collecte qui a rendu nécessaire la création d'une fiche-type et qui a vu une application concrète immédiate dans le cadre du premier chantier d'insertion monté par l'association.

Nous verrons ensuite ce qui nous a fait opter pour un site Internet plutôt qu'un support papier et nous présenterons la réflexion engagée pour la conception de cet outil, en collaboration avec divers partenaires, ainsi que les différents avis et devis que nous avons sollicité auprès de trois prestataires.

Nous exposerons enfin les problèmes et difficultés rencontrées quant à la réalisation de ce projet, que se soit au niveau de la démarche mise en œuvre ou au niveau de l'organisation du quotidien.

METHODOLOGIE

Après avoir choisi le sujet en fonction de l'intérêt qu'il présentait pour l'association, la première étape a consisté en un tri sélectif des fondations susceptibles d'apporter une aide dans les secteurs retenus, en vue de mesurer, de façon grossière encore, le travail de collecte des informations nécessaire. Cette première tâche nous a permis de constater d'une part qu'environ 150 fondations semblaient pouvoir nous intéresser, et d'autre part que nous devions mettre au point une fiche type qui prendrait en compte les points à faire figurer dans le répertoire (fiche type jointe en ANNEXE).

La deuxième étape incontournable était donc de définir les critères pertinents, pour constituer autant de rubriques. C'est un travail que nous avons effectué en collaboration avec Mademoiselle Isabelle PARMENTIER et Mademoiselle Carmela CRISAFULLI, du service *Politique de la Ville* de la Communauté de Communes du Bassin Potassique. Toutefois, les huit grands critères retenus étant provisoires, les premiers contacts téléphoniques permettraient de « rôder » le questionnaire et de faire les ajustements adéquats.

Je suis alors passée à l'étape la plus fastidieuse et peut-être la plus longue : le « phoning » ! En effet, il est rare d'obtenir au premier appel la personne à même de donner tous les renseignements attendus, et il faut tenir compte de certaines périodes « creuses » (les vacances scolaires, les vendredis après-midi de RTT...par exemple) .

Par ailleurs, Monsieur ROTH a estimé qu'un support papier serait trop vite dépassé et nécessiterait une mise à jour complexe et peu rentable ; il a alors songé à un support plus performant comme un CD-Rom ou un site Internet. Il nous faudrait donc réfléchir à la pertinence de l'un et de l'autre puis concevoir ce CD-Rom ou ce site et engager un professionnel pour nous aider dans cette tâche, tant au niveau de la conception graphique que de sa mise à jour. En effet, il était primordial que nous puissions avoir accès nous-même aux données et que nous puissions les modifier facilement, sans avoir recours aux services du professionnel sollicité pour le lancement du support. Cette exigence s'explique à la fois pour des raisons financières évidentes et pour simplifier au maximum la procédure de mise à jour, simplicité qui est tout l'enjeu de notre travail.

Par la suite, vu l'ampleur du travail de collecte des informations, deux décisions ont été prises. En premier lieu, il a été décidé de nous contenter pour démarrer d'un panel de soixante-dix à quatre-vingt fiches, le répertoire pouvant ensuite être complété au fur et à mesure des informations recueillies, et, en second lieu, que ce travail serait effectué sur deux ans. Ce dernier point nous permettrait de proposer le répertoire complet fin 2002 et de disposer de six mois environ pour évaluer notre travail et recueillir des témoignages ou des suggestions quant à son contenu ou son utilisation, "retour" qui fera l'objet du rapport de deuxième année.

Seul TB avec
Edellu style

PREMIERE PARTIE : La recherche d'informations

Il existe aujourd'hui plusieurs centaines de fondations d'entreprise, et ceci rien que pour la France! Mais si les grands groupes se donnent les moyens de communiquer sur leur politique de mécénat, nombreuses sont les entreprises dont on ignore qu'elles peuvent être sollicitées. De fait, le mécénat par les fondations d'entreprise reste relativement confidentiel dans son ensemble, alors que le budget alloué pour ce domaine augmente régulièrement chaque année.

D) Présentation et fonctionnement des fondations

Le mécénat d'entreprise est né au milieu des années 70 dans les pays Anglo-saxons, et c'est ainsi que l'engagement personnel du riche mécène a été remplacé par un véritable outil de communication au service des entreprises, outil stratégique s'il en est : la valorisation d'une image, d'une marque, au travers de dons ou d'aides diverses. Toutefois, il faut distinguer mécénat et parrainage (*sponsoring* en Anglais), le premier étant effectué sans contrepartie ni incitation commerciale, le second étant lui basé sur la recherche d'un bénéfice direct, avec mention du nom ou du logo de l'entreprise "marraine".

Si de nombreuses entreprises "opèrent" de façon autonome, en France existe la Fondation de France qui regroupe des entreprises qui se sont "fédérées" et qui centralisent ainsi les demandes vers un seul siège, entreprises qui mènent en outre une réflexion commune tant sur le mécénat que sur les directions et les thèmes retenus pour attribuer des aides. (Mais la Fondation de France dispose aussi d'antennes régionales qui peuvent être sollicitées directement, et qui peuvent mener des actions ponctuelles et locales!)

Le soutien peut être de diverses natures ; il peut consister en une aide financière ou une aide matérielle, comme des dons de mobilier ou d'équipements informatiques par exemple. De plus, la tendance actuelle dans le domaine du mécénat d'entreprise est l'implication des employés dans les actions menées, et ce de deux façons. La première consiste à mettre en relation les porteurs d'un projet avec une "personne ressource" ou "relais", qui leur offrira de son temps et leur fera profiter de son savoir-faire et de ses compétences. La seconde manière consiste à encourager les employés à s'engager directement et personnellement pour un projet, à le présenter et à le soutenir, dès sa genèse et en quelque sorte "de l'intérieur". Le facteur géographique est dans ces conditions déterminant, et ce sont

souvent de grands groupes comme AXA ou Auchan qui développent ce mode de fonctionnement.

Toutefois ce mode de fonctionnement reste peu répandu et les démarches à effectuer pour solliciter une entreprise sont dans la plupart des cas bien plus "nébuleuses" et plus complexes! En effet, presque toutes les fondations ont un thème qui leur est propre, du plus large - l'aide à l'emploi des jeunes - au plus pointu - la protection de chemins de randonnée à pied et à VTT ! et les conditions à remplir pour être soutenu présentent la même diversité.

Mais malgré ces imperfections, un tel subventionnement n'est pas à négliger, puisque, grâce à un régime fiscal incitatif, les sommes consacrées au mécénat culturel ont été multipliées par quatre en quinze ans, et celles allouées à la solidarité et à l'environnement par deux en cinq ans (ce qui représentait en 1998 un budget total de plus de deux milliards de Francs au niveau des entreprises françaises).

Sans être dupe des motivations profondes des entreprises à développer des actions de mécénat (investissement "moral" à l'impact fort, mise en avant de l'image d'une entreprise citoyenne, réhabilitation d'image après une crise), les aides apportées par les fondations peuvent constituer une alternative intéressante pour des structures en quête de financeurs, et c'est cet aspect qui a été retenu par les membres du Bureau d'ADESION lorsqu'ils ont décidé de me confier le soin du recensement précis des fondations d'entreprise et de leur critères de fonctionnement.

II) Collecte d'informations...et application pratique

Lorsque l'on commence à s'intéresser aux fondations d'entreprise, un référent apparaît régulièrement, il s'agit de l'association ADMICAL. Cette association a été créée en 1979 et reconnue d'utilité publique en 1992, et son rôle est de promouvoir la pratique du mécénat d'entreprise en France, principalement dans les domaines de la culture, de la solidarité et de l'environnement. Pour mener à bien sa mission et permettre une connaissance plus précise des informations concernant les fondations, ADMICAL publie tous les deux ans Le Répertoire du Mécénat qui recense les entreprises mécènes de France, présente leur politique, leurs budgets et leurs actions, et dresse le bilan statistique du mécénat d'entreprise français.

Pour ne pas refaire un travail déjà accompli par d'autres, nous avons décidé d'acheter l'ouvrage et de voir par nous même ce qu'il contenait, étant donné que sa version *on line* n'est accessible qu'aux adhérents d'ADMICAL. Le répertoire est assez impressionnant de prime

abord : il contient pas moins de 645 pages d'informations! De fait cet ouvrage qui se veut le plus complet

Par ailleurs, il existe à notre connaissance deux sites consacrés aux fondations, mais les mêmes problèmes se rencontrent : le premier, qui s'adresse plus particulièrement aux emplois-jeunes, est synthétique, non exhaustif, et surtout daté. Ainsi, lors de mes contacts téléphoniques j'ai appris que l'une ou l'autre fondation n'acceptait aucun dossier pour 2002 (pour des raisons de changement de politique ou pour des raisons de restructuration interne par exemple)...or, ces fondations apparaissent sur le site en question! Le second site est quant à lui peu convivial et relativement complexe au niveau du contenu.

L'utilité de notre travail étant vérifiée de façon concrète, il nous a fallu réfléchir aux critères qui nous permettraient d'être les plus complets possible tout en restant accessibles au plus grand nombre. Pour ce faire, nous avons travaillé avec Mademoiselle Isabelle PARMENTIER et Mademoiselle Carmela CRISAFULLI, du service *Politique de la Ville* de la Communauté de Communes du Bassin Potassique. C'est en effet avec elles que nous avons décidé quelles informations devraient *a priori* figurer sur le site pour chaque fondation, Mademoiselle PARMENTIER ajoutant sa connaissance du terrain à l'expérience de Madame CUDEL quant au contenu, tandis que Mademoiselle CRISAFULLI m'apprenait l'importance de la forme. En effet, cette dernière qui a déjà collaboré à la publication d'un annuaire interne m'a expliqué que lorsqu'on fait du "phoning" intensif, il est plus facile d'avoir sous les yeux toujours le même support papier - la précieuse fiche type - cela permet d'interroger efficacement un premier interlocuteur, puis un deuxième, un troisième, etc.

Nous avons donc retenu huit grands critères, et j'ai mis en forme le document de la façon qui me semblait la plus claire et la plus exploitable par la suite. Une fois les cadres posés, le travail de collecte proprement dit pouvait commencer!

Pourtant, très rapidement, je me suis aperçue que certaines rubriques restaient presque systématiquement non renseignées, comme par exemple le montant accordé si la fondation décide de soutenir le projet (ce qui ne surprend qu'à moitié, étant donné la réticence légendaire des Français à parler d'argent), ou encore, et c'était plus ennuyeux, la procédure à suivre pour monter un dossier.

Cependant, toutes ces observations purement "gratuites" ont vite laissé la place à une utilisation pratique et très concrète, puisqu'au mois de février Monsieur Hervé DIDELOT, chargé de mission pour l'insertion, m'a chargée de répertorier et de contacter les fondations spécialisées dans les actions d'insertion et d'aide à l'emploi. En effet, ADESION était en train de monter un chantier d'insertion dans le domaine du bâtiment - second œuvre, et il nous

fallait chercher des financements, en particulier pour l'outillage et pour le moyen de transport, une camionnette en l'occurrence.

J'ai ainsi retenu une quarantaine de fondations, en me basant toujours sur les renseignements du Répertoire d'ADMICAL, et j'ai continué mon travail de collecte, pour une application directe cette fois-ci! Mais je me suis aperçue que, bien souvent, mes interlocuteurs ne souhaitent pas perdre de temps à me répondre par téléphone mais me proposaient de m'envoyer la plaquette détaillant leurs actions et les modalités d'attribution d'une aide, si des questions subsistaient, à charge pour moi de les rappeler.

J'ai alors créé le tableau suivant :

FONDATEIONS CONTACTEES POUR LE CHANTIER D'INSERTION

(Première partie)

Fondation	1er contact téléph, fructueux	Courrier demandé le	Remarque(s)	Code	Dossier type	Courrier envoyé le	Relance? Réponse?
Espace Paul Ricard	Le 12/02/02		Sponsoring culturel très ciblé				
FNPL (féd,prod, lait)	Le 13/02/02		Syndicat: pas de mécénat!				
AXA Atout cœur	Le 12/02/02	Le 12/02/02	Pas de soutien financier: implication perso salariés bénévoles				
Air France	Le 12/02/02		Que ENFANCE				
Altadis	Le 12/02/02		Trop CIBLE ET FERME				
Bayard Presse	Le 12/02/02		Très sollicités			01/03/02	
Crédit coopératif	Le 12/02/02	Le 12/02/02	Budget pour 5 ans, le prochain = 12/2002 - 01/2003?				
Camif solidarité	Le 13/03/02		Uniquement équipement de logements d'urgence (meubles...)				
GDF	Le 12/02/02		Aides ds domaines très pointus				
MILDT(mission contre toxicomanie,,,))	Fin janvier					01/03/02	Rép nég 22/04
Alliance(=CAIRPSA)	Le 13/03/02		Pr personnes âgés (normalement)			18/03/02	Rép POS:2500€
Canal +	Fin février		LA FONDATION N'EXISTERA PLUS EN JUIN, > VIVENDI				
AXA	Fin février		> cf AXA ATOUT CŒUR, DONC PAS INTERESSANT				
Shneider electric	Le 13/03/02		INTERESSANT:insertion des jeunes				
MMA	Le 13/03/02		Achat de matériel pour les handicapés				
FACE			Diff à joindre...				
Ch,-Léopold MAYER	Le 13/03/02		Rien en 2002:BILAN				
IRIAL / IPRIAL	Le 13/03/02		Personnes âgées en priorité			18/03/02	
Suez	Le 13/03/02		Pr les enfants mais budget 2002 DEJA UTILISE				
France Télécom	Le 20/03/02	Le 20/03/02	Action 2002:Le net solidaire ->pour création SITE ?				

Ce tableau m'a permis d'assurer le suivi des appels, puisque j'y ai fait figurer la date des contacts et des demandes de plaquettes (avec éventuellement celle des relances), ainsi que, étape ultime, la date et le contenu des réponses qui nous ont été faites. J'ai aussi prévu une colonne pour noter mes observations (en général les mêmes que sur les fiches types) et une colonne appelée "Code", qui servira à attribuer un code à chaque fondation (en fonction sans doute de son domaine d'intervention), ceci pour pouvoir ensuite faire des tris grâce à Excel lors de la constitution du répertoire.

Puis, au fur et à mesure de l'avancement de la collecte, étant donné que les informations demandées étaient sensiblement les mêmes, Monsieur DIDELOT et moi-même avons fait des courriers types de demande de subvention. A ce jour, un seul contact a débouché sur une réponse positive, mais sur les 42 fondations contactées, seules 14 étaient susceptibles de nous apporter un soutien...et il nous manque encore 7 réponses.

C'est à ce moment de l'avancement du travail que la question du support a été soulevée, question primordiale étant donné nos exigences quant à l'actualité et la "réactivité" des informations proposées par notre répertoire.

DEUXIEME PARTIE : L'ELABORATION DU SITE INTERNET

Comme nous l'avons vu précédemment, l'idée première de se servir d'un support papier ne pouvait convenir aux qualités que devra posséder le répertoire mis au point par l'association. Deux supports se sont alors trouvés en compétition : graver le répertoire sur CD-Rom ou le mettre en ligne sur Internet, cette dernière possibilité nécessitant la création d'un site propre à l'association. Notre choix a rapidement porté sur le deuxième support, puisqu'un CD-Rom aurait finalement présenté les mêmes inconvénients qu'un support papier: obligation de re-graver un nouveau CD-Rom à chaque mise à jour et surtout difficulté d'accès et de diffusion.

D) Conception du site

Une fois notre choix arrêté, nous nous sommes penchés sur la forme et le contenu à donner au site. En effet, d'une part il nous faudrait présenter l'association, mais assez brièvement puisque notre but n'est pas directement de "vendre" ADESION, et d'autre part nous souhaitons que les renseignements ne soient pas disponibles de façon figée mais, dans la mesure du possible, interactive. Nous ne voulons pas faire une simple compilation de données mais proposer un outil le plus vivant et le plus pratique possible. En effet, il faudra que les personnes connectées puissent procéder à une recherche thématique simple ou complexe. Ainsi, chaque fondation pourra apparaître selon différents critères de sélection : domaine d'activité, champ d'application géographique, type d'aides allouées...le tout devant pouvoir se combiner si une association souhaitait solliciter le soutien financier d'une fondation dans le domaine de l'aide aux personnes âgées sur la région Alsace! Les rubriques figurant sur chaque fiche devront donc servir d'élément de tri, pour une utilisation individualisée.

Toutes ces exigences n'étant absolument pas dans nos compétences, le recours à une agence spécialisée dans la création et la mise en route d'un tel projet s'avérerait incontournable. Mais pour ce faire, il nous manquait le financement! C'est environ à cette période que Mademoiselle PARMENTIER nous a mis en relation avec Monsieur Xavier BOOS, délégué à la préfecture de Région pour le Ministre à l'économie solidaire, et travaillant au SGARE, Secrétariat Général pour les Affaires Régionales et Européennes. Monsieur BOOS s'était montré très intéressé par notre projet et souhaitait nous rencontrer pour que nous le lui

expositions en détail. Rendez-vous a donc été pris le 1^{er} mars, et le jour dit, Madame CUDEL, Mademoiselle PARMENTIER et moi-même avons présenté le travail commencé. Monsieur BOOS s'est déclaré prêt à nous soutenir financièrement, et a donné une ampleur plus grande au projet. En effet, il nous a fait remarquer l'importance d'un aspect inhérent au site Internet qui est son caractère extensible et national. Selon lui, l'intérêt d'un tel site est de pouvoir viser non pas seulement la région Alsace mais tout le territoire français! Il a par ailleurs ajouté qu'il faudrait aussi développer l'aspect "présentation" des fondations, dans la mesure où il serait intéressant que nous donnions "l'esprit" des fondations (en quelque sorte, le "pourquoi" profond de leur engagement dans des actions de mécénat).

Toutefois, tout ceci gagnerait à être fait en collaboration avec divers partenaires susceptibles de financer en partie le site; c'est pourquoi Monsieur BOOS nous a conseillé de les contacter pour les associer au projet. Il a mentionné par exemple le FAS, Fonds d'Action Sociale, ou encore Monsieur le Délégué à la Vie Associative.

Au terme de l'entretien, il a donc été convenu de prendre des contacts pour constituer un Comité de Pilotage composé des partenaires cités et d'établir un budget prévisionnel du projet pour les solliciter.

Le plus gros du budget étant la création du site en tant que telle, j'ai pris rendez-vous avec trois prestataires pour leur exposer nos souhaits et recueillir des avis compétents et...chiffrés!

II) Avis et devis des prestataires

Lors de chaque rendez-vous, nous avons amené une fiche-type vierge et une liste de questions et de contraintes. Les trois prestataires ont tous eu une approche différente du projet, en raison des disparités entre leur type de clientèle habituelle, ce qui explique la diversité des solutions proposées.

Ainsi, le prestataire "A" , spécialiste des sites plutôt destinés aux entreprises commerciales, a-t-il beaucoup insisté sur la nécessité pour l'association de se mettre en avant en développant longuement la présentation d'ADESION. Il nous a aussi expliqué avec moult démonstrations les possibilités proposées par son outil au niveau du *mailing*, dans le but de recontacter les personnes qui nous auraient laissé leurs coordonnées. Le devis qui nous est

parvenu début Mai reflète bien cette approche, puisqu'il nous propose "de mettre en place une stratégie forte". De fait, ce prestataire m'a semblé trop axé sur le marketing et la mise en avant de l'association, alors que ce n'est pas notre objectif premier. Certes, cet aspect est important, mais nous comptons nous faire connaître en premier lieu par la qualité de nos informations et non par notre "vitrine virtuelle". Le devis qui nous est parvenu se chiffre à environ 8 000 euros.

Le second prestataire, appelons le "B", a eu une approche plus conforme à nos attentes, en précisant bien que lui se chargerait de la charte graphique et de la conception même du site, mais qu'il ne s'occuperait pas de la saisie des fiches types. De plus, il a souligné l'importance du référencement, élément capital pour être identifié et trouvé aisément dans la jungle des opérateurs et autres moteurs de recherche ! Il a ajouté qu'à notre niveau nous pourrions quantifier le nombre de connections, et déterminer le moyen par lequel les personnes nous ont trouvées (c'est-à-dire sous quel nom, grâce à quel moteur de recherche...). Cependant, en qualité de "simple" concepteur, il ne s'occuperait pas de la partie "hébergement", ce qui nous obligerait à passer par un autre prestataire...et donc à augmenter sensiblement notre budget. Par ailleurs, à ce jour, nous attendons toujours son devis.

Le troisième et dernier prestataire consulté m'a semblé plus proche de nos attentes, puisque non seulement il se chargerait du projet du début à la fin, mais aussi et surtout parce qu'il a déjà travaillé avec un organisme connu (et reconnu) dans le secteur de l'insertion, et qu'il est ainsi, à mon avis, plus conscient de nos priorités. Il a explicitement précisé que notre site devait d'abord présenter les informations de façon simple et attrayante, plutôt que de s'apesantir sur une présentation de notre structure et de ses activités. Lui aussi a souligné l'importance du référencement pour la visibilité de notre site. Le devis qui nous est parvenu fin Avril s'élève à environ 7 000 euros.

Ces trois entretiens nous ont permis à Madame CUDEL et moi-même de dégager différents éléments indispensables à la réalisation du site. Ainsi, sur un plan technique et budgétaire, voici les données qu'il nous faut prendre en compte:

- Les frais de réalisations du site lui-même, de la base de données (avec une saisie des fiches types à la charge d'ADESION) et de la charte graphique,

- Les frais d'hébergement (mensuels),
- Les frais de formation pour que nous puissions faire nous-même les modifications, au jour le jour si nécessaire,
- L'acquisition d'un nom de domaine pour identifier directement et clairement l'association (par exemple: "adesion.assoc" ou "adesion.fr"...(frais annuels).

D'autre part, nous avons déterminés des points importants quant au contenu :

- La nécessité de bien réfléchir aux termes qui permettront les recherches simples ou avancées,
- L'utilité de créer un espace d'échange, afin de permettre aux visiteurs du site de laisser leurs remarques ou de communiquer leurs expériences ou leurs propres informations, à charge ensuite pour ADESION de les vérifier.

A partir de tous les éléments mentionnés, un budget prévisionnel a été établi et communiqué à Monsieur BOOS par Madame CUDEL. Ce budget est fait d'après une estimation moyenne à partir des devis qui nous sont parvenus :

BUDGET PREVISIONNEL SITE INTERNET "FONDATIONS"

DEPENSES	Montant	RECETTES	Montant
Charges (achats liés au projet, prestations extérieures)			
* Documentation	100	CCBP	4500
* Téléphone-courrier	1000		
* Réalisation site	1200	ADESION	1440
* Base de données	1900		
* Dépôt du nom de domaine	150	FAS	?
* Hébergement du site	600		
* Référencement	1000	SGARE	?
* Connexions Internet	120		
* Mise à jour du site	950		
Charges de personnel			
Salaires bruts	3000		
Charges patronales	440		
TOTAL	10460		10460

Mais en plus de la question du financement, l'un des aspects majeurs que nous devons prendre en compte est le facteur temps, puisque lors de la période estivale de nombreuses structures ferment, ce qui reporterait au mois de Septembre les premiers contacts pour la première étape de la construction du site (la charte graphique), sachant qu'il faut compter sur un délai d'environ deux mois pour un résultat susceptible d'être mis en ligne.

Les divers éléments techniques et financiers sont donc réunis, les étapes suivantes seront le choix d'un prestataire et la réalisation de la charte graphique (c'est-à-dire la typographie, la présentation visuelle du site, l'insertion d'un logo...), la saisie des renseignements recueillis lors du *phoning*, le choix des rubriques-clés, puis sans doute la recherche des éléments à faire apparaître en ce qui concerne l'"esprit" des fondations (en collaboration avec le comité de pilotage que nous allons rassembler) et enfin le lancement du site prévu pour fin 2002.

TROISIEME PARTIE : Les difficultés rencontrées.

Pour mener à bien un travail tel que celui qui m'a été proposé au sein de l'association ADESION, il faut posséder au moins deux qualités : la patience et la persévérance ! En effet, recueillir la masse d'informations nécessaires prend du temps, énormément de temps, ce qui n'est pas toujours compatible avec les impératifs du quotidien.

I) Les petits contretemps de la collecte d'informations :

L'un des principaux obstacles au *phoning* est le ralentissement causé par la difficulté de trouver le bon interlocuteur. Pour peu que la standardiste vous ait mal orienté, vous vous retrouvez condamné à répéter plusieurs fois de suite l'objet de votre appel avant d'obtenir le service - et non encore la personne - concerné ! Mais le parcours du combattant ne s'arrête pas là, il ne fait que commencer ! En effet, j'ai appris à éviter les créneaux sinistrés du mercredi et du vendredi après-midi, ainsi que bien souvent les vacances scolaires. Il arrive tout de même que quelqu'un remplace la personne en charge du mécénat pour le suivi des dossiers, mais pour ce qui est des informations sur la politique de la fondation, je me méfie et préfère rappeler au retour de la personne, les informations risquant de n'être pas très fiables (et c'est tout à fait compréhensible) .

Une fois la bonne personne en ligne, elle est parfois débordée et préfère clore rapidement la conversation en proposant de m'envoyer la plaquette éditée par la fondation, dans laquelle, je cite, je suis sensée trouver "toutes les réponses à [mes] questions". D'expérience, je peux affirmer qu'une fois sur deux la plaquette ne répond pas à la moitié des questions prévues. Mais il n'empêche que j'aurai perdu de deux à huit jours, le temps que le courrier nous parvienne, pour tout de même revenir à la charge. Dans certains cas, mais rarement heureusement, la personne est tellement désagréable que c'est moi qui suis soulagée que l'appel se termine !

D'autre part, il y a des rubriques que je n'arrive pas à renseigner dans 90 % des cas : il s'agit de la rubrique concernant le montant accordé et celle à propos du dossier-type. Pour la première, il n'y a rien d'étonnant à un tel silence, la France étant connue pour sa frilosité en matière de divulgation des sommes d'argent. Pourtant, cette question nous avait semblée plus que légitime, puisque chaque sollicitation est en général accompagnée d'un budget prévisionnel, or celui-ci ne sera pas le même si la subvention espérée s'élève à 1 000 ou à

10000 euros ! Les "solliciteurs" gagneraient en efficacité s'ils connaissaient dès le départ quelle fondation attribue quelle somme, et éviteraient ainsi soit de demander une somme trop importante - ce qui entraîne un refus de la fondation - soit de demander une somme trop faible - ce qui au fond les désavantage. Sans compter que les fondations sont elles aussi perdantes, puisqu'elles perdent du temps et de l'argent à examiner des dossiers qu'elles vont de toute façon rejeter.

La seconde Rubrique très souvent laissée vide est encore plus problématique, puisqu'elle concerne le dossier-type, sachant que par "dossier-type", je cherche à savoir quelles sont les pièces à joindre à la demande de financement. Dans la plupart des cas, ce n'est qu'après avoir cité des documents que l'on me dit : "oui, vous pouvez les joindre, c'est utile"! Le sens implicite à tout cela semblant être : "à vous de voir, envoyez nous tout ce que vous pensez pertinent, nous aviserons ensuite". Mais, à nouveau, cette façon de faire est préjudiciable aux demandeurs comme aux fondations, les premiers risquant de ne pas être retenus par manque d'éléments descriptifs et concrets, les secondes ayant à demander des pièces complémentaires si elles s'avèrent intéressées, perdant du temps dans le cas contraire.

Mais un autre problème s'est posé pour moi lorsque j'ai du contacter des fondations pour l'association elle-même, dans le cadre des financements pour le chantier d'insertion. De fait, il m'a paru difficile de concilier les deux requêtes : demander des informations "en général" et avec du recul, et solliciter en tant que structure porteuse une aide. Bien que très instructive (rien de tel que de se trouver dans la situation que connaissent ou connaîtront les personnes susceptibles de visiter notre site), la position était parfois inconfortable. Effectivement, comment relancer le questionnement lorsqu'on vous répond que "non, en tant qu'association d'insertion, vous ne rentrez pas dans nos critères"? Il m'était difficile de passer du particulier au général, et l'inverse demandait beaucoup de patience et de disponibilité de la part de mon interlocuteur.

II) Les petites complications du quotidien :

Certaines contraintes liées aux particularités de nos locaux ont quelque peu ralenti mon travail de collecte téléphonique. En effet, nos bureaux ne possédant pas de plafond, les jours d'effervescence ou d'entretiens, il m'est difficile de passer les appels depuis mon bureau, je dois donc investir un bureau de l'étage inférieur. Mais cela s'avère parfois impossible lorsque je suis par ailleurs tenue d'assurer la permanence téléphonique de l'association, mes

collègues étant en rendez-vous ou en réunion à l'extérieur. Or, le *phoning* requiert une grande concentration et étant donné que je suis personnellement incapable de questionner cinq ou dix personnes d'affilée lorsqu'il y a des bruits de voix et des sonneries de téléphone alentour, je ne peux pas toujours tirer profit des périodes de calme. Cette contrainte quasi "géographique" me ralentit et il m'est difficile de gérer la collecte de façon continue et régulière.

L'état d'avancement des démarches concernant les partenaires à impliquer dans le comité de pilotage que nous souhaitons former est quant à lui tributaire des impératifs du quotidien de l'association : ainsi sur le mois d'Avril j'avais posé une semaine de congés et les semaines restantes ont été consacrées à la préparation de l'Assemblée Générale d'ADESION. Ces paramètres font que le comité de pilotage est encore à l'état d'ébauche, et le mois de Mai multipliant les jours fériés, je pense que nous pourrions prendre les premiers contacts au mieux fin Mai, au pire début Juin.

Le dernier point problématique (mais au niveau du site Internet cette fois) est la longueur des délais d'obtention des devis, puisque pour pouvoir dresser un premier budget prévisionnel, Madame CUDEL a dû se baser sur deux devis seulement. Pourtant, ce budget était nécessaire et attendu par nos partenaires potentiels.

Tous ces éléments ont été autant d'obstacles et de ralentissements, et je pense que le fait de traiter ce travail sur deux ans permettra d'avoir l'année prochaine une vision complète et qui plus est enrichie par les remarques des partenaires, les observations des utilisateurs du site et les aménagements qui en découleront.

CONCLUSION

Lorsque Madame CUDEL m'a présenté ce projet de répertoire des fondations, j'ai été immédiatement très intéressée. En effet, ce projet présentait le double avantage d'être utile pour l'association et de me permettre d'y prendre part depuis l'origine jusqu'à son aboutissement, et ce de manière très active.

Créer un outil d'une telle ampleur permettra à ADESION de se positionner comme le référent privilégié pour de nombreuses associations et structures du Bassin Potassique, et, de façon peut-être indirecte mais en tout cas indéniable, d'assurer la mission première de l'association : la promotion de l'insertion sur le Bassin Potassique (et sans doute ailleurs grâce au site Internet). De fait, la structure qui aura réussi à être subventionnée par une fondation pourra soit financer un nouvel emploi soit pérenniser un poste déjà existant !

De plus, ce travail m'a permis de faire par moi-même le parcours du combattant qui attend parfois les "solliciteurs", et de vérifier combien les attentes et les exigences sont nombreuses et variées. Notre répertoire a ainsi toute sa place et sa raison d'être, et le support retenu permettra des extensions infinies. Par ailleurs, la phase de création du site promet d'être passionnante et enrichissante, de même que tout le travail de contact des partenaires pour former le comité de pilotage.

Bien sûr, collecter les informations ne va pas sans mal, que se soit au niveau du *phoning* lui-même ou au niveau de l'organisation et de la disponibilité qu'il requiert, et il nous faut parfois composer avec des délais plus longs que prévu. Ce sont autant d'obstacles que nous devons gérer au jour le jour, tant bien que mal.

Mais l'avantage et du site et de poursuivre ce projet sur deux ans est que nous pourrons apprécier dans dix-huit mois environ l'impact de notre outil, son utilisation ainsi que les réactions et observations qu'il suscite, et surtout que nous aurons la possibilité de faire les réajustements qui s'imposent pour le rendre plus performant. C'est tout cet aspect qui sera traité dans le rapport de deuxième année, et il sera, je l'espère, riche d'enseignements.

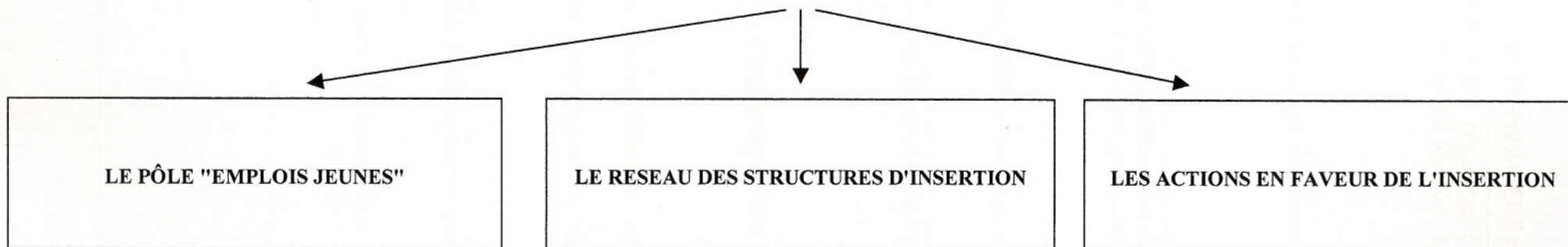
BIBLIOGRAPHIE

Répertoire du mécénat d'entreprise, ADMICAL, 2001.

"Mécénat, une générosité intéressée", par José NOYA et Daniel ARONSSOHN, in *Alternatives Economiques*, n° 191, Avril 2001.

ANNEXES

ADESION : 3 pôles de compétences



LES OBJECTIFS

- Référent pour le dispositif "Nouveaux Services, Emplois Jeunes" sur le Bassin Potassique.
- Aide au montage de projets.
- Organisation des Equipes Locales d'Animation.
- Accompagnement des structures associatives ayant créé des postes sous contrat emplois jeunes vers la professionnalisation et la pérennisation
- Promotion des structures d'insertion du Bassin Potassique auprès de la population et des élus.
- Conseils, appui technique, aide au montage de projets des structures d'insertion existantes ou à développer sur le Bassin Potassique.
- Construction de parcours d'insertion.
- Elaboration et suivi des opérations favorisant l'insertion sociale et professionnelle dans les entreprises.
- Aide au montage de chantiers écoles et d'insertion.

LES MOYENS HUMAINS

Une chargée de mission

Un chargé de développement de l'insertion

Une secrétaire – assistante

LES PARTENAIRES FINANCIERS

Le Conseil Général du Haut Rhin

Le PLIE

La Communauté de Communes du Bassin Potassique

Renseignements demandés aux fondations

FONDATION CONTACTEE :

Quel est le public concerné ?

(Particuliers, âgés de..., Associations, taille mini/maxi...)

Quel est le domaine d'intervention précis ?

Le thème est-il constant ou renouvelable ?

Quand les infos sont-elles actualisées ?

Y a-t-il une délégation régionale ? La fondation intervient-elle en Alsace ?

Le nom de la/des personne(s) susceptible(s) de donner des infos sur le montage de dossier :

Y a-t-il un dossier-type ? Où se le procurer ?

Quelle est la procédure à suivre pour monter un dossier ? (+ Date limite de dépôt...)

Quel est le montant accordé ?(fourchette)

Y a-t-il des critères techniques particuliers ?

Aide technique ?	Financement des salaires ?	Aides pour les bâtiments ?Pour le matériel informatique ?	Aides pour le fonctionnement ?	Prise en charge de « x »% du budget ?
------------------	----------------------------	---	--------------------------------	---------------------------------------

Observations particulières, éléments utiles

Observations particulières, éléments utiles