

Société Anonyme Coopérative Ouvaton
Assemblée Générale du samedi 3 juin 2006
Mains d'œuvres - Salle Star Trek – Saint-Ouen

Rapport de Gestion
Pour le Conseil d'Administration :
Alexis Braud - Président

Pour la cinquième et dernière fois, puisque à l'issue de cette Assemblée Générale ordinaire je ne serai plus le Président du Conseil d'Administration de notre Société Anonyme Coopérative, je vais vous présenter le Rapport de Gestion de la société en vous donnant lecture de ce texte qui sera annexé au procès-verbal de notre réunion.

Ouvaton est une Coopérative, c'est-à-dire une société dotée d'un capital social, mais malgré tout une société de personnes. Ouvaton, c'est donc en premier lieu des gens. Au trente et un décembre 2005, 3687 personnes étaient présentes dans nos livres de compte, dont environ 80 qui ont demandé à quitter le capital en cours d'année et qui pourront être remboursés à partir de demain. Ce nombre plus important que traditionnellement est à rapprocher de la modification statutaire qui enjoignait les sociétaires dont les parts n'étaient pas totalement libérées de le faire. Un nombre significatif de sorties statutaires a été enregistré en raison d'une impossibilité de joindre le sociétaire, par courrier électronique ou courrier postal.

Notre croissance en nombre de sociétaires a cependant été un peu plus faible que les années passées. Sans doute cela s'explique-t-il par les difficultés techniques rencontrées en début d'année 2005 qui n'ont pas incité les sociétaires à promouvoir le service autour d'eux. Le nombre de sociétaires véritablement utilisateurs du service est de l'ordre de 3300.

Il y aura à la fin de l'année 2006 un nombre bien plus important de sociétaires en instance de sortie car nous avons lancé au premier trimestre 2006 l'opération de prise de contact avec les sociétaires sans panels, ils sont plus de 500. Le principe de ce courrier papier individuel avait été décidé en 2005. Afin de ne pas déséquilibrer artificiellement le pouvoir vers des non-utilisateurs du service d'hébergement, nous avons proposé à ces sociétaires de quitter le capital. Leurs réponses sont en train d'arriver, beaucoup choisissent de faire don à la coopérative du montant à leur rembourser.

« Quel est le point commun entre tous les webmestres ? Celui d'avoir besoin d'un bout de disque dur connecté quelque part au réseau Internet. Pour héberger librement vos contenus, ne pas subir des publicités imposées ni fournir des renseignements personnels exploités ensuite à des fins marketing, rejoignez Ouvaton, l'hébergement .coop. Permettre l'accès à un hébergement de base et de qualité à un coût marginal est notre première préoccupation. C'est pourquoi nous proposons une plaque de base simple ; des options sont ensuite proposées pour répondre le plus précisément possible aux attentes,

pour être au plus près des demandes et de ce qui est réellement consommé.
Ouvaton est une SA à forme coopérative : chaque utilisateur en est également sociétaire, propriétaire : ses membres sont des . »

Ces quelques lignes expliquent simplement les fondamentaux d'Ouvaton. Ce sont les premières phrases qui ont jamais été écrites sur le site de notre coopérative, au début de l'année 2001, je crois qu'elles sont encore parfaitement d'actualité. C'est la personne qui est au centre de la démarche d'Ouvaton ; la personne et ses besoins en matière d'hébergement Internet. Il s'agit pour Ouvaton de prendre les meilleurs moyens afin de proposer à chacun de ses membres de disposer des services dont il a besoin, en les payant au " juste prix ". Je ne doute pas que ceux qui seront élus tout à l'heure pour rejoindre l'organe qui veille au bon respect des ces idées simples, qu'il se nomme Conseil d'Administration comme aujourd'hui ou Conseil de Surveillance comme peut-être demain. J'ai confiance en ceux qui seront élus aujourd'hui pour qu'ils gardent en mémoire ces idées simples qui font notre force collective. Je dis cela bien plus par expérience que par nostalgie, il ne faut pas croire que l'attache à l'histoire et aux principes aille de soi. Mais s'il faut sanctuariser ce qui fait notre ciment, ce n'est pas pour s'empêcher d'évoluer, nous l'avons fait, un peu, nous avons aussi essayé de le faire sans toujours y parvenir, nous finirons bien par y arriver puisqu'en certains points cela est nécessaire.

Le CA de la coopérative était composé de 10 personnes au cours de l'exercice qui se termine aujourd'hui. Trois sont sortantes aujourd'hui. Les trois postes sont à pourvoir pour la durée normale de trois ans. Les élus rejoindront au Conseil [option A : de Surveillance les 6 personnes désignées dans les statuts qui | option B : d'Administration, les 7 administrateurs élus les années passées et dont le mandat court toujours]. Je suis heureux de constater qu'il y a cette année encore davantage de candidats que de postes à pourvoir.

L'année dernière, j'annonçais lors de notre Assemblée Générale de Lyon que nous devrions, dans l'année qui venait alors, mener une réflexion sur l'adoption d'un mode d'organisation juridico-fonctionnelle qui concilie avec plus de rondeur les éléments clefs de notre fonctionnement, même s'ils peuvent paraître antinomiques par certains aspects :

- une organisation en démocratie représentative qui n'oublie pas la participation du plus grand nombre, hors de toute démarche démagogique ;
- une organisation qui intègre une part importante du travail est réalisée de manière bénévole, sans pour autant que cela ne se fasse de manière dogmatique ;
- l'intégration et la gestion du risque permanent que les élus des sociétaires voient leur rôle statutaire brouillé par des fonctions plus opérationnelles ;
- la nécessaire modération des lourdeurs, frustrations, incompréhensions et divergences induites par ces anomalies assumées mais qu'il nous faut modérer et réguler.

Sans prétendre que cela soit une solution miracle, nous ne recherchons pas un miracle mais un équilibre, il a semblé au Conseil d'Administration que l'évolution vers la forme de Société Anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance était de nature à fluidifier notre fonctionnement. Cette piste de réflexion avait déjà été évoquée à Lyon il y a un an.

L'année 2005 ne s'est pas bien passée, elle a été difficile pour une grande partie du Conseil d'Administration. Elle a confronté les administrateurs à des difficultés de réalisation qui ont été sources de tiraillement et de moments de plus grande frustration.

Avant d'entrer dans le détail de ce qui a été difficile et mal réalisé, signalons à l'actif de l'activité de 2005 le travail participatif autour de notre nouvelle identité visuelle. Cela n'a pas été simple, mais nous en sommes venus à bout malgré tout. Le choix sera mis en œuvre prochainement.

Les difficultés et déceptions liées à l'instruction de la migration vers le logiciel Hosflow décidée en septembre 2005 et annoncée à notre dernière Assemblée Générale, nous y reviendrons, sont bien entendu un élément déterminant des pesanteurs de cette année. Mais cela n'explique pas tout, il faut aussi admettre que des divergences de vue de nature stratégique existent au sein du Conseil d'Administration, notamment sur la question de l'adaptation du rôle des administrateurs à la réalité de la situation. Si on y ajoute le fait que peu de réunions physiques ont lieu, que la vie de tel ou tel membre peut faire qu'il devienne ponctuellement ou durablement beaucoup moins assidu dans les échanges, qu'un Conseil d'Administration n'est pas une équipe qui se choisit entre personnes qui se connaissent mais une équipe d'individus qui est constituée par des tiers sans perspective d'ensemble, c'est très bien ainsi mais il faut mesurer ce que cela induit comme efforts d'adaptation et comme énergie à mettre en œuvre pour construire collectivement quelque chose de solide, si donc on ajoute tout cela au fait que ces Administrateurs vont devoir travailler ensemble et pas seulement décider ensemble, c'est ainsi, alors oui, il peut que cela ne se passe pas au mieux. Les difficultés importantes avec un projet d'envergure ne sont alors que l'accélérateur de ces difficultés, elles n'en sont ni les conséquences, ni la cause.

Un an après avoir lancé le projet Hosflow le 25 septembre 2004, c'est le nom du logiciel que nous avons choisi pour remplacer VHFSS, et il faut inclure dans ce projet les questions liées à l'infogérance, la connexion et la baie, le Conseil d'Administration a décidé de le stopper. C'était lors de sa réunion du 30 septembre 2005. Durant ces 12 mois, beaucoup de travail et de dépenses inutiles ont été malheureusement perdues puisque, dans le droit-fil de ce qui avait été annoncé dans le précédent rapport de gestion, je cite : « Cela étant, le passage à Hosflow ne sera probablement pas une étape très simple et c'est la raison pour laquelle nous constituerons deux systèmes parfaitement indépendants et pouvant fonctionner l'un et l'autre de manière simultanée. La question de l'infogérance est toujours en suspens. », nous avons entretenu deux systèmes parallèles pendant un an au lieu des 3 à 5 mois que nous avions prévus. Et au final nous avons arrêté les frais car nous ne voyions pas de perspectives d'évolutions positives.

Un projet, c'est une décision de lancement, un suivi et une fin. Nous n'avons réussi que la fin en étant capable de cesser d'alimenter un puit sans fond malgré ce que nous avons déjà mis dedans. Et ce n'est pas par provocation que je dis cela, je suis convaincu que ce n'était en effet pas si simple. En demandant à la société Starflow d'adapter son produit à des exigences techniques que nous avions, et je ne suis pas persuadé qu'elles étaient toutes légitimes, nous avons mis le doigt dans un engrenage dont le mouvement est entretenu par le « pas de problème on fait ça tout de suite » du prestataire, conjugué à notre satisfaction d'obtenir un produit adapté. Ces adaptations avaient pour but de rendre le logiciel davantage ouvert aux systèmes d'exploitation libres et en particulier à Debian, il s'agissait également d'incorporer un véritable système de listes de discussion qui n'était pas fonctionnel nativement contrairement à ce qui avait été indiqué par le

fabriquant. Enfin, nous devons rendre compatible le logiciel avec la gestion des parts sociales qui font notre spécificité et exigent toujours de pouvoir intervenir assez en profondeur sur les systèmes pré-existants. Il s'est malheureusement avéré que les adaptations n'étaient pas assez abouties, mais pour s'en rendre compte il avait au préalable fallu monter une seconde plateforme en condition réelle de fonctionnement. La trop faible réactivité des développeurs pour corriger le tir a fait durer la période durant laquelle nous avons entretenu cette plateforme de test. Notre erreur a été de croire qu'il serait possible de transformer un produit générique de qualité en un produit dédié performant et de voir en notre fournisseur un véritable partenaire. De même, la mise en pratique véritable du logiciel a révélé qu'il supportait très mal le fonctionnement en cluster, contrairement à ce qui était annoncé, puisque de nombreuses fonctionnalités étaient alors hors d'usage. Au final, nous avons convenu que nous ne trouverions pas satisfaction dans des délais raisonnables et que cette difficulté à la mise en place laissait prévoir des situations similaires dans l'exploitation de la plateforme. En effet, le fournisseur exigeait la facturation de prestations que nous avons refusées pour simplement rendre conforme le fonctionnement de son produit avec ce qu'il nous avait annoncé. Pour ne pas nous mettre nous-même en situation d'otages, nous avons donc renoncé à poursuivre cette collaboration.

Avons-nous mis trop de temps à réagir faute de mobiliser en interne les moyens de suivis nécessaires ? Peut-être un peu, mais pas dans des proportions qui remettent radicalement en cause l'issue de la difficulté qui se présentait à nous (ni l'ordre de grandeur du coût.)

Aurions-nous dû poursuivre dans la voie Hosflow ? Nous ne le pensons pas non plus.

Peut-être, sans doute, n'aurions-nous pas dû y aller du tout. Mais il est plus aisé de le dire après qu'avant, pour une décision prise dans le contexte expliqué l'année dernière, c'est-à-dire sans véritable alternative.

Les leçons sont maintenant bien établies :

- plus simple
- plus ouvert
- plus proche de nous
- plus en lien avec celui qui fera l'infogérance

Ce sont elles qui guident le choix sur lequel nous avons déjà bien travaillé et que nous vous proposons de soutenir.

On peut évaluer le coût de cet échec à environ 22 000 euros, contre les 10 000 que nous avions prévus pour la phase migration. Si nous voulions déterminer de manière plus exacte le périmètre de l'exploitation normale d'Ouvaton et en retirer de manière plus exhaustive le surcoût de cette malheureuse péripétie, il faudrait également retrancher une part des amortissements liée aux achats anticipés de matériel afin de monter la seconde plateforme qui peut être évalué à 4 000 eu. Enfin, il resterait à signaler que la hausse du prix qui était prévue pour 2005 n'a pas été appliquée et que celle-ci devait générer un revenu complémentaire de l'ordre de 6 000 euros.

Cela me conduit naturellement à en venir au commentaire de notre résultat. Un mauvais chiffre en raison de ce qui vient d'être expliqué, mais un bon résultat si on isole cet évènement et qu'on s'assure qu'il ne s'en produira plus de ce genre.

Plus de quatre années après son lancement, Ouvaton présente une croissance assez régulière, et en disant cela, je n'affirme pas que la croissance est notre objectif. Notre objectif est de proposer un service de bon rapport qualité/prix fabriqué selon des normes éthiques, économiques et sociales exigeantes. Il se trouve que pour atteindre cet objectif, nous pensions devoir croître jusqu'à environ 2000 sociétaires, chiffre finalement revu un peu à la hausse compte tenu de l'évolution des coûts. Mais là nous y sommes.

Le rapport de gestion de l'année dernière indiquait sur cette question de la croissance, je cite « Nous devons nous autoriser à penser que cela ne passe pas de manière obligatoire par une recherche de développement continu ». Pour lire ce qui s'écrit sur les forums, je sais que cette opinion stratégique est assez partagée. Mais ne pas rechercher la croissance ce n'est pas se désintéresser de l'avenir et du reste du Monde ! C'est envisager l'environnement dans une perspective de coopération, en faisant bénéficier ceux qui partagent notre vision de notre métier de notre expérience et de ce que nous avons développé ; en faisant en sorte que ce partage nous soit bénéfique également. C'est une des possibilités offertes et des usages prévus de la filiale que nous vous proposons de créer à côté de la coopérative et sous son contrôle.

Les comptes de l'exercice 2005 font apparaître un déficit de 16 630,66 euros. C'est un mauvais chiffre, mais c'est avant tout la conséquence directe et brutale de l'échec que nous avons connu en 2005 et que j'ai longuement évoqué il y a un instant. Et nous vous prévenions d'ailleurs en ces termes il y a un an que le chiffre brut de 2005 ne serait pas très bon : « le résultat de l'année 2005 ne suivra pas forcément la ligne des années qui le précèdent car, en plus des charges nouvelles qui seront imputées en année pleine, la migration vers un nouveau système engendrera l'entretien et l'hébergement de deux plateformes techniques ». Vous savez maintenant que cette période dont nous anticipions déjà qu'elle générerait un résultat négatif a été plus longue que prévue.

Ce n'est donc pas faire de la langue de bois de dire, pour peu que les causes de l'échec passé soient analysées et que nous ne réitérions pas la même mésaventure, que ce résultat présente toutes les caractéristiques d'un chiffre dont nous devrions nous féliciter.

Nous perdons 16 600 euros en n'ayant pas augmenté nos tarifs comme cela était prévu, et en ayant dépensé une somme plus importante que ce déficit en pure perte. Le chiffre d'exploitation de la coopérative n'est donc pas mauvais du tout. Il révèle « simplement », et je mets des guillemets autour, que du fait de la faiblesse de notre chiffre d'affaires, nous sommes très sensibles, plus que les autres, aux effets des plantages que toutes les entreprises sont amenées à connaître. C'est bien parce que notre chiffre d'affaires est de 55 000 euros qu'un projet avorté, d'un coût très raisonnable pour le secteur, affecte autant notre résultat. Mais heureusement, le pilier capitalistique de notre organisation nous rend bien plus résistants que d'autres à ces aléas. Ce n'est pas pour autant qu'il faut recommencer régulièrement !

Cette situation budgétaire tient compte de l'intégration totale pour le premier exercice complet des charges liées à notre fonctionnement, il n'a pas été fait usage de supplétifs propres à notre mise en route. Pour débiter et synthétiser, voici deux remarques significatives.

Notre bilan montre bien l'importance de nos fonds propres qui représentent 74,5% du total du passif contre 79% l'année dernière, malgré le cumul des déficits des quatre premiers

exercices qui s'élève à 33 817,46 euros. Ce taux de 74,5%, même s'il est en légère baisse, nous replace au niveau où il se trouvait en 2003. Il reste excellent. C'est grâce à nos fonds propres que nous sommes en mesure de supporter sans problème les premiers exercices déficitaires, tout en maintenant une forte capacité d'investissement comme nous l'avons montré cette année, avec près de 30 000 euros d'achats. Mais nous l'avons vu tout à l'heure, en raison du montage de deux plateformes parallèles, ce chiffre est plus important que notre besoin réel qui est de l'ordre de 20 000 euros par an. Par ailleurs et en dépit de nos pertes, des remboursements de parts qu'il y a eu et j'ai signalé au tout début de ce rapport pourquoi ils avaient été plus nombreux lors de l'exercice, de nos investissements importants, nous maintenons une excellente réserve de trésorerie puisque nos liquidités sont égales à 72 717 euros (contre 80 000 il y a un an et 47 000 à la fin de l'exercice 2003). Cela résulte directement du choix stratégique initial de nous constituer en coopérative, avec une part sociale à 16 €. Elle facilite notre indépendance financière et notre avenir ;

Cette situation permet toujours de dégager pour l'investir, sans risque de trésorerie, une somme de 25 à 35 000 euros pour contribuer à notre développement. Elle laisse également percevoir une possibilité annuelle de charges supplémentaires de l'ordre de 20 à 30 000 euros.

Rappelons une fois de plus que ces chiffres s'entendent à tarif constant et que notre résultat est très élastique au prix. Si chaque sociétaire avait payé simplement 2 euros de plus pour son année 2005, et encore deux euros s'il était un gros utilisateur d'options complémentaires, il n'y aurait pas eu de déficit. Ce simple rappel arithmétique relativise le risque et le mauvais résultat de cette année.

A propos des tarifs, les lignes directrices de ce que nous vous proposons, après la discussion sur les forums il y a quelques mois :

- augmenter le chiffre d'affaires global ;
- mieux prendre en compte les frais fixes dans l'architecture des prix ;
- conserver un prix d'entrée qui soit abordable même s'il augmente ;
- faire baisser le prix pour les gros stockeurs qui ne consomment pas beaucoup de bande passante ;
- rester dans une lecture simple de l'offre tout en conservant son caractère adaptable ;
- ne pas avoir une tarification qui revienne à accroître le coût de ceux qui utilisent en totalité les services contenus dans leurs plaques et options et vont même au-delà ;
- continuer le refus de la course à l'over selling tout en adaptant les volumes proposés.

L'analyse un peu plus fine de nos produits et charges conduit à ajouter les points suivants :

Si on retire des produits ceux qui sont liés à des opérations ponctuelles et des charges ceux qui relèvent de l'accident industriel, on observe que la croissance du chiffre d'affaires (44% environ) est supérieure à celle du nombre d'utilisateur (pas plus de 20%), alors que le prix a été stable. Cela s'explique par le fait que les utilisateurs anciens utilisent ont des besoins qui croissent et souscrivent des options. Ouvaton acquiert donc gratuitement de nouveaux utilisateurs, la seule publicité que nous faisons est celle que vous faites autour de vous, mais en plus, ses utilisateurs déjà présents ont des besoins de plus en plus importants.

Comme chaque année, les produits constatés d'avance, c'est-à-dire la part des hébergements collectée en 2005 mais relative à des mois de l'année 2006, représentent une somme importante, 21 728,66 euros.

Nos charges ne sont pas affectées cette année par des éléments particuliers, certaines provisions passées l'année dernière se sont transformées en perte mais cela n'affecte pas le résultat.

Des produits qui suivent une progression fortement prévisible, des charges bien anticipables sauf accidents de parcours, ces deux remarques conjuguées valident notre confiance en l'avenir et le chemin économique choisi. Parce que nous avons l'assurance de pouvoir poursuivre nos investissements et notre développement sans avoir recours à l'emprunt ou à des capitaux extérieurs, parce que j'espère pouvoir ajouter que nous allons enfin stabiliser nos rapports avec la technique et ceux qui la surveillent, le Conseil d'Administration vous propose de mettre véritablement en œuvre au cours des prochains mois le projet qui faisait la conclusion du rapport de l'année dernière : la mise en place d'un dispositif destiné aux revendeurs, en incluant parmi eux aussi bien des projets de type essaimage international de notre concept que des petits revendeurs plus traditionnels (boutique informatique, web agency) ou spécifiques (associations, collectivités). Cela désigne également un certain nombre de sociétaires actuels d'Ouvaton, à qui nous proposerions un outil et une offre originale sur le marché et particulièrement lisible. Les sociétaires qui le souhaitent seraient associés à la promotion et à la distribution de cette offre. Comme nous l'envisagions déjà l'année dernière, ce projet sera porté par une filiale de notre coopérative, probablement associée à une ou deux autres entreprises dans le cadre d'un partenariat visant à stabiliser et pérenniser cette organisation, mais en conservant toujours à Ouvaton une situation de maîtrise des décisions critiques.

Cette voie que nous allons suivre va consolider la coopérative en augmentant son poids de négociation et en répartissant mieux les charges fixes, elle va aussi permettre la remontée vers Ouvaton et donc vers ses sociétaires de la marge ainsi produite sans remettre en cause nos équilibres de pouvoirs internes entre les sociétaires. C'est là le point principal qui doit guider nos projets. Ce qui est fait avec Ouvaton ou à côté d'Ouvaton doit toujours servir à renforcer Ouvaton.

Après avoir entendu les rapports du commissaire aux comptes, je vous propose donc d'affecter le résultat en report à nouveau et vous signale que le dit report à nouveau, qui est négatif, a été amoindri durant l'exercice de la somme de 1550,69 euros correspondant à la part des pertes imputées sur les parts remboursées en 2005 à des sociétaires qui ont manifesté le souhait de quitter la coopérative durant l'exercice 2004. Cette contribution aux pertes était de 2,711 euros par part pour les sorties demandées en 2004. Les comptes 2005 fixent à 4,623 euros la somme qui sera retenue sur chaque part dont le remboursement a été demandé en 2005, l'année prochaine, le report à nouveau sera amoindri selon le même procédé.