



**L'UNHAJ automatise
ses collectes de
données grâce à
Gathering Tools**



Interview de Nicolas Bouvard,

Chargé d'études économiques à l'UNHAJ

Monsieur Bouvard, pouvez-vous, en quelques mots, nous présenter l'UNHAJ ?

L'Union Nationale pour l'Habitat des Jeunes (UNHAJ) est un mouvement national d'éducation populaire visant à accompagner les jeunes dans leur socialisation par l'habitat. C'est donc une organisation à but non lucratif disposant d'un fort maillage territorial : elle travaille en relation directe avec un réseau d'association adhérentes qui gèrent directement un parc immobilier.

J'imagine que, dans le cadre de cette relation aux associations adhérentes, de nombreuses informations sont échangées ?

Tout-à-fait, mais en réalité, pour le sujet qui nous concerne aujourd'hui, la relation n'est pas seulement entre l'UNHAJ et ses adhérents mais également entre l'UNHAJ et l'Etat. En effet, nous travaillons avec la Caisse de Garantie du Logement Locatif Social (CGLLS), qui garantit les prêts accordés par la Caisse des Dépôts aux bailleurs sociaux, et qui vise également à prévenir leurs éventuelles difficultés financières. Pour la CGLLS, l'UNHAJ fournit une représentation des associations adhérentes, nous sommes une tête de réseau. Et c'est dans ce cadre qu'intervient le processus d'échange de données qui nous concerne. Concrètement nos adhérents, les bailleurs sociaux, sont des associations agréées par l'Etat. Cet agrément leur confère des droits – des subventions – et des devoirs. Et parmi ces devoirs se trouve un certain nombre d'obligations de reporting, le but étant, là encore, de prévenir les difficultés économiques.

C'est donc la CGLLS qui demande des données aux associations par votre intermédiaire ?

C'est cela : concrètement, la CGLLS nous avait fourni un modèle de formulaire au format Excel que nous devons transmettre à associations et renvoyer une fois complétés.

A quel moment avez-vous envisagé d'automatiser ce processus ?

Assez rapidement. Car même si ce processus n'est réalisé qu'une fois par an, il s'est vite révélé chronophage. Nous voulions en effet éviter la ressaisie par les adhérents de leurs données des périodes précédentes et cela supposait de nombreuses manipulations de fichiers. De même, la gestion des campagnes de collecte était fastidieuse : savoir qui avait répondu ou pas, ouvrir un par un chaque fichier pour s'assurer de la bonne qualité des données... Nous avons réalisé 2 itérations manuelles avant de décider à automatiser ce processus.

Comment en êtes-vous arrivés à sélectionner Gathering Tools ?

Nous avons d'abord envisagé un développement dans le cadre de notre Système d'Informations mais le budget était disproportionné par rapport à la valeur créée pour nous. Pour bien mesurer ce point, il faut comprendre que notre SI a vocation à gérer les données de gestion de nos adhérents alors que, dans ce processus, la CGLLS souhaite collecter des données concernant la gouvernance et les résultats des adhérents. Il nous fallait donc trouver une solution technique qui puisse effectuer la collecte, soulager notre charge de gestion des campagnes, et qui soit bien acceptée par nos adhérents. Dans les faits, l'un des consultants de la société qui développe notre SI qui connaissait la solution Gathering Tools, et c'est lui qui nous soufflé l'idée. Nous avons sollicité l'éditeur et nous avons tout de suite été séduits par le concept !

Avez-vous réalisé le projet en interne ?

Non, tout le projet a été réalisé par les consultants de l'éditeur. S'agissant d'une nouvelle technologie, cette façon de travailler nous sécurisait et le concept de Gathering Tools a tenu ses promesses : en effet, le principe de création de formulaires par conversion d'un classeur Excel était parfaitement adapté à notre contexte. Au final, le modèle Excel sert de cahier des charges et il n'y a aucun problème d'incompréhension. De ce fait, la recette a été simple et entre la décision de lancer le projet et la mise en production, il ne s'est pas écoulé 2 mois !

Aujourd'hui, quel recul avez-vous sur ce projet ?

Pour nous, Gathering Tools répond vraiment bien à notre besoin : les campagnes sont automatisées, il y a une vraie gestion de la qualité des données et l'outil nous génère automatiquement le document de synthèse qui nous est demandé au fur et à mesure des retours. Le pré-remplissage automatique des formulaires à partir des données préalablement collectées est également un gros point fort. Enfin, il faut savoir que le tissu associatif est fortement hétérogène, et mouvant. La souplesse avec laquelle l'outil permet de gérer les affectations, combiné au fait que le modèle économique ne tienne pas compte du nombre de correspondants correspond parfaitement à notre mode de fonctionnement !

Et quel est retour des adhérents ?

A l'UNHAJ, nous tâchons quotidiennement de montrer notre valeur à nos adhérents. Nous leurs demandons des données, mais nous ne sommes pas sur le terrain, avec eux. Avec Gathering Tools, nous pouvons utiliser les données collectées pour leur renvoyer un document d'analyse du paysage associatif locatif. Cela permet de répondre à la question « on vous donne des infos mais qu'est-ce que vous en avez fait ? ». Le retour est souvent très positif.

Monsieur Bouvard, merci pour ce témoignage. Un dernier mot pour conclure ?

Eh bien en conclusion, je peux vous dire que cette année, j'aurai passé 2 journées pour la mise à jour du processus, et j'aurai 100% de mes données à la fin de la semaine, avec 1 mois d'avance sur le planning. La gestion de cette campagne, si lourde lorsqu'elle était faite manuellement, est devenue une tâche secondaire : et franchement, c'est super !