

# La lettre de DMS Conseil

Juin 2013

## Fund raising : une ressource territoriale pour les Schémas Locaux de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche



### Editorial

Mardi 28 mai 2013, l'Assemblée Nationale a adopté en première lecture, le projet de loi relatif à l'enseignement supérieur et la recherche, avant que le Sénat n'examine ce projet de loi à son tour dès le 18 juin.

Au-delà d'enjeux importants tels que l'orientation et la réussite étudiante, ce texte entérine la dimension territoriale de l'enseignement supérieur.

Or dans un contexte de concentration et d'efforts budgétaires, les acteurs locaux ont parfois le sentiment que les moyens mobilisables ne sont pas à la hauteur des enjeux.

Des approches innovantes telles que le fund raising peuvent constituer des éléments de réponses pertinentes en mobilisant des fonds au service du projet d'un territoire.

Cette lettre de DMS Conseil présente les principales caractéristiques de cette démarche.

***DMS Conseil, avec le concours de Synapse, a organisé deux ateliers sur les schémas locaux de l'enseignement supérieur et de la recherche les 23 et 24 mai derniers au Mans et à la Rochelle.***

***Nous remercions tous les participants pour leur travail collaboratif.***

### Les incitations fiscales du mécénat

Le mécénat se développe progressivement en France, encouragé par de fortes incitations fiscales (\*). Le mécénat a un sens pour les entreprises du territoire, dès lors qu'il finance une logique de projets et qu'il leur permet de faciliter leurs relations avec les établissements d'enseignement et leur notoriété vis-à-vis des jeunes.

*\*Actuellement : 66% de réduction sur l'impôt sur le revenu, 75% sur l'ISF (avec plafonnement ; ne concerne pas en outre les fonds de dotation) ; Les entreprises assujetties à l'impôt sur le revenu ou sur les sociétés peuvent bénéficier d'une déduction fiscale égale à 60 % du montant du don dans la limite d'un plafond de 5 ‰ (5 pour mille) du chiffre d'affaires annuel.*

### Vos contacts :

**Alain Dorat**  
06 08 61 28 90

**Dominique Frugier**  
06 11 26 18 48

**Marie-Cécile Lemaitre**  
09 69 32 74 59

[contact@dmsconseil.com](mailto:contact@dmsconseil.com)



DEPOT LEGAL JUIN 2013

Editeur : DMS CONSEIL  
9 rue du Palais Rihour  
59000 LILLE  
SARL au capital de 61 000 €  
Directeur de publication  
PIERRE-MICHEL BARRY

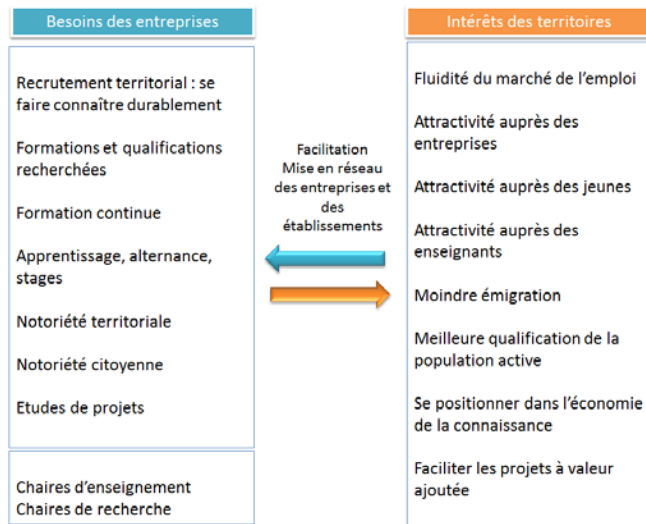
Responsable de la publication  
ALAIN DORAT  
[contact@dmsconseil.com](mailto:contact@dmsconseil.com)  
Tél. : 09 69 32 74 59

ISSN 1260 3554

Crédit photo : Fotolia

## Un levier puissant de dialogue entre acteurs

Dans le schéma suivant apparaissent les besoins potentiels des entreprises et les intérêts des territoires :



Les territoires comprennent de plus en plus qu'un levier de la croissance se joue dans l'économie de la connaissance, c'est-à-dire par l'attractivité des formations existantes sur le territoire. Cela passe par des actions visant une meilleure adéquation entre l'offre et la demande de travail, et par l'encouragement de l'utilisation des ressources locales disponibles pour le développement technologique et tertiaire des entreprises. L'existence de relations connues entre les établissements de formation et les entreprises est un facteur puissant d'attraction d'étudiants pouvant envisager de se stabiliser sur le territoire.

Le rôle de la collectivité est de faciliter autant que possible la rencontre des entreprises et des acteurs de la formation.

L'investissement est en temps consacré avec chacun des acteurs et en création d'événements, comme cela existe sous forme de forums locaux de l'emploi, mais aussi dans des formes nouvelles d'animations. Pour le mécénat, la logique de projets est primordiale.

### Un outil pour mobiliser le territoire autour de projets

Pour l'entreprise qui cherche à accroître sa notoriété sur des registres qui peuvent être différents, la sponsorship de projets est un vecteur important. Il peut s'agir de sponsoriser des projets pédagogiques d'étudiants nécessitant la prise en charge d'achats de matériaux, de logiciels ou de déplacements ; il peut s'agir de la sponsorship d'un événement organisé pour mettre en valeur une formation intéressante le tissu économique local ; il peut s'agir de bourses attribuées à des étudiants ou à des enseignants chercheurs.

Dans chaque situation, les trois acteurs locaux se trouvent en dialogue : entreprises, collectivité, établissement de formation ou de recherche.

### Un outil de financement alternatif : comment le mettre en œuvre ?

Des fondations se sont développées dans l'enseignement supérieur, avec certains succès notamment pour les grandes écoles. Mais dans nombre de cas, l'erreur a été de considérer que le mécénat consistait à faire la quête auprès de quelques obligés sollicités dans l'intérêt général. Des levées de fonds ainsi conçues sont éphémères, d'autant que les donateurs potentiels considèrent que, par l'impôt, ils ont déjà contribué.

Le succès réside dans la sponsorship de projets qui apportent de la valeur à chacun : pour l'entreprise, le don récompense de la valeur en termes de notoriété ou d'utilités (par exemple recruter plus facilement sur le territoire, ou encourager la création d'une nouvelle formation qui correspond alors à une chaire).

Les supports juridiques et fiscaux sont de trois ordres :

- La création d'une fondation, facilitée par la possibilité d'être « hébergé » par la Fondation de France : on évite le coût, la lourdeur et le délai de création d'une fondation autonome. En fait, la fondation hébergée fait partie juridiquement de la Fondation de France qui donne néanmoins une autonomie de fonctionnement réelle.
- La création d'un fonds de dotation, qui a presque les mêmes avantages fiscaux que la fondation (hors défiscalisation de l'ISF), mais dont il faut assurer la gestion complète.
- Le don aux établissements d'enseignement supérieur, ouvrant droit aux réductions fiscales du mécénat. Encore faut-il assurer une transparence suffisante vis-à-vis des donateurs sur l'utilisation.
- Le mécénat de compétences qui permet aux entreprises réellement impliquées de défiscaliser le temps passé.

## Ingénierie du mécénat dans le cadre des Schémas Locaux d'Enseignement Supérieur

DMS Conseil propose d'assister les collectivités locales dans l'identification des opportunités de mécénat lorsque la question d'un partenariat entre entreprises, établissements de formation et collectivités constitue une opportunité stratégique s'appuyant sur une logique de projets apportant à tous les acteurs de la valeur et des synergies. DMS Conseil complète son offre dans l'assistance au montage des opérations de mécénat.