

L'émergence du fundraising dans les Grandes écoles

Enquête sur le fundraising dans les Grandes écoles en 2013

1. Un premier bilan exploratoire

Confronté à de multiples défis, l'enseignement supérieur français sait que son modèle économique doit s'adapter. Bien implanté dans de nombreux pays étrangers, le fundraising dans l'enseignement supérieur peut-il s'étendre à la France ? Certains établissements s'y sont engagés. D'autres y réfléchissent. Exceptions, feu de paille ou voie d'avenir ?

Pour alimenter cette réflexion, la Conférence des grandes écoles (CGE) a fait un premier bilan sur la réalité de cette pratique chez ses membres de 2008 à 2013, avec un focus sur 2013.

Première enquête sur le fundraising dans l'enseignement supérieur en France, ce bilan est exploratoire, s'appuyant sur les déclarations d'établissements qui, pour beaucoup encore s'essaient au fundraising en imbrication avec d'autres activités. Le mouvement s'amorce. Nul doute que la réalité de 2015 est déjà sans commune mesure avec 2013. N'est-ce pas aussi l'intérêt de ce premier bilan que de permettre de mesurer ultérieurement le chemin parcouru ?

2. Un phénomène émergent

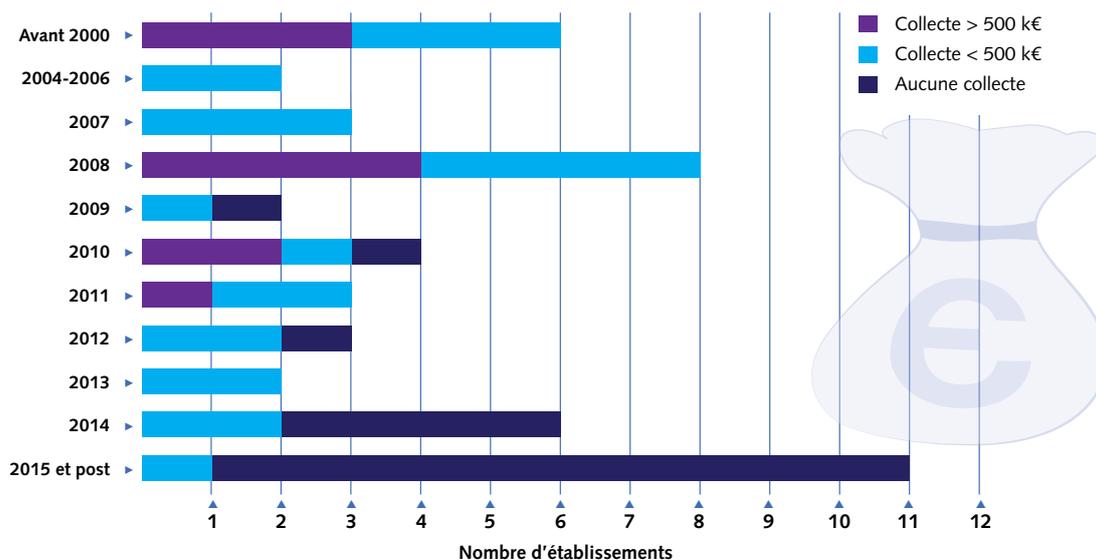
54 établissements parmi les 202 sollicités par la CGE ont répondu à l'enquête, dont 12 écoles de commerce et 40 écoles d'ingénieur.

13 établissements ont collecté plus de 500 k€ en 2013, 23 moins de 500 k€ et 18 n'ont rien collecté, catégorisation à travers laquelle ont été analysés les résultats.

Premier constat majeur, 29 des 54 établissements avaient moins de 3 ans de pratique de fundraising en 2013, 18 n'en avaient eu aucune et s'y préparent.

Si cette jeunesse explique souvent la modestie des montants collectés, certains établissements atteignent rapidement un niveau déjà appréciable de collecte. À l'inverse, d'autres ont durablement des résultats limités.

Année de démarrage de collecte de fonds



3. Une collecte globale 2013 concentrée sur les établissements les plus actifs

Le cumul des 36 établissements ayant collecté s'élève à 53,8M€ en 2013, soit 3,2 % de leur budget total.

Cette collecte cumulée s'élève à 273 M€ sur la période 2008-2013.

Bilan de la collecte de fonds entre 2008 et 2013

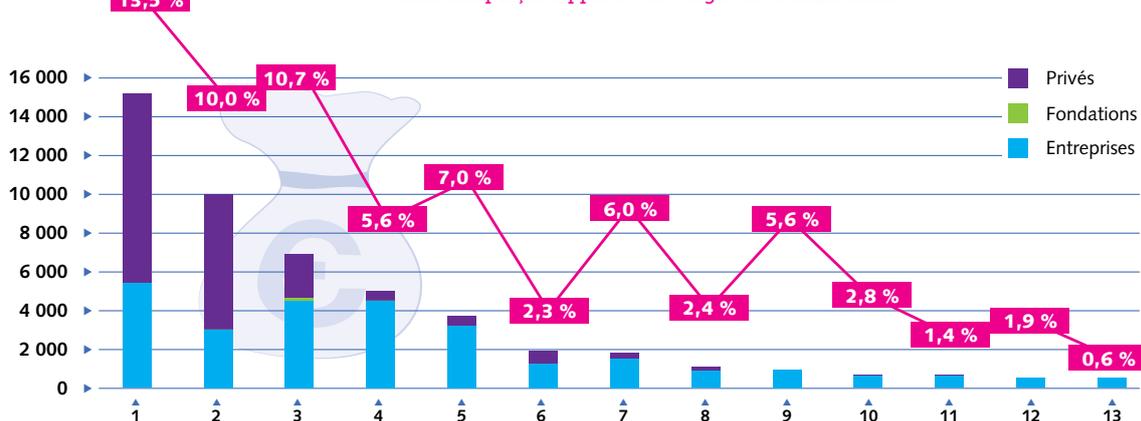
	Collecte 2013 sup. à 500 k€. 13 établissements	Collecte 2013 entre 0 et 500 k€. 23 établissements	Aucune collecte en 2013. 18 établissements	Total
Total des montants reçus en 2013	48,9 M€	4,9 M€	0	53,8 M€
Dont entreprises ou leurs fondations	27,3 M€	2,7 M€		30 M€
Dont fondations non d'entreprise	0,1 M€	1 M€		1,1 M€
Dont particuliers	21,5 M€	1,2 M€		22,7 M€
Total des montants reçus en 2008-2012	201,4 M€	17,8 M€	0	219,2 M€
Total des engagements nouveaux 2013	62,5 M€			62,5 M€

Les 13 établissements les plus actifs en fundraising ont reçu 49 M€ en 2013 et engrangé 313 M€ de dons et promesses de dons sur la période 2008-2013.

9 de ces 13 établissements ont conduit des campagnes pluriannuelles pour mobiliser les donateurs ou prévoient de le faire avec des objectifs allant de 5 à 100 M€.

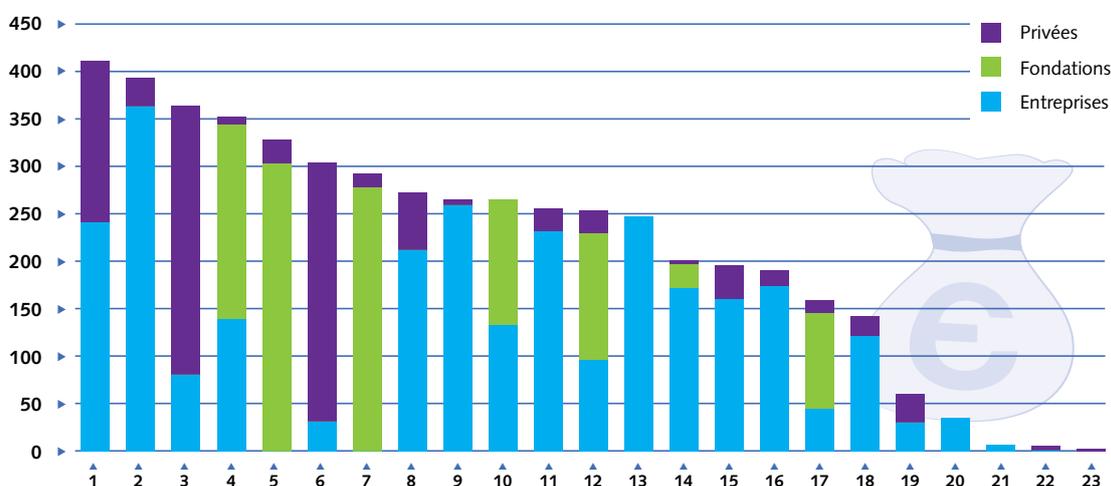
Montants perçus en 2013 par les 13 établissements les plus actifs (en milliers d'euros)

Montants perçus rapportés au budget de l'établissement



Les 23 autres établissements ont reçu 4,9 M€ en 2013 et engrangé 52 M€ de dons et promesses de dons sur 2008-2013. Cela correspond à une moyenne de 213 k€ par établissement, soit 25 % de leur taxe d'apprentissage (906 k€) ou 1 % de leur budget.

Montants perçus en 2013 par les 23 autres établissements (en milliers d'euros)



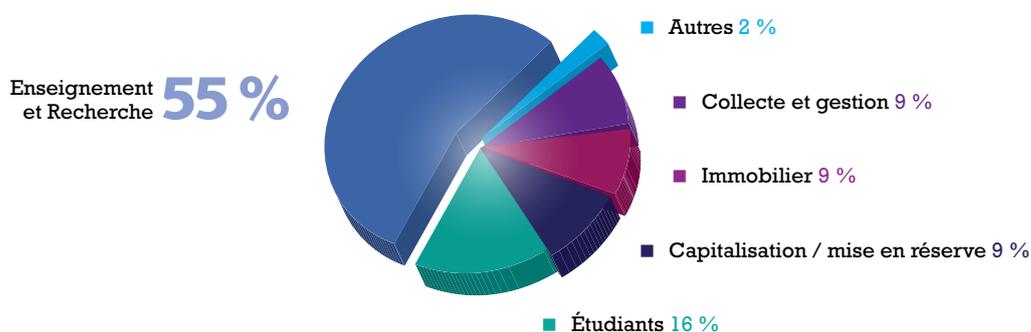
4. Une collecte le plus souvent orientée vers les entreprises, mais de beaux succès auprès des particuliers

En montant collecté, l'origine des dons se répartit essentiellement entre les entreprises (56 %) et les particuliers (42 %). La raison pour laquelle la collecte depuis les fondations non d'entreprises reste faible mériterait d'être étudiée.

La part provenant des entreprises est similaire pour les 13 établissements les plus actifs (56 %) et pour les 23 autres (55 %). Les particuliers contribuent d'une façon significative pour les 2 ensembles, 44 % pour les 13 établissements les plus actifs, 25 % pour les 23 autres.

Pourtant, 29 des 36 établissements font l'essentiel de leur collecte auprès des entreprises. La collecte auprès des particuliers ne représentent une part conséquente que pour 7 établissements, 3 parmi les 13 plus actifs et 4 parmi les autres.

5. Une utilisation des ressources collectées majoritairement tournée vers l'enseignement et la recherche, ainsi que vers les étudiants



6. Une utilisation large du spectre des cadres juridiques disponibles, mais un investissement en ressources humaines souvent limité

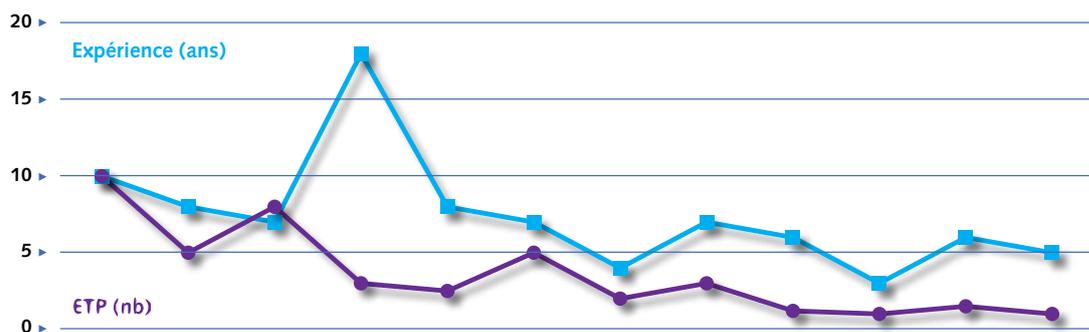
Les 54 établissements font état d'un total de seulement 70 équivalents temps plein (ETP), dont 67 ETP pour les 36 établissements ayant collecté.

La collecte est encore très souvent menée en temps et effectif masqués. Un développement durable de la collecte suppose une professionnalisation et un investissement plus marqués, ce qui est fait par quelques établissements. Le faible vivier de fundraisers ayant l'expérience de l'enseignement supérieur en France en est à la fois une conséquence et un obstacle.

Cadre juridique pour la collecte

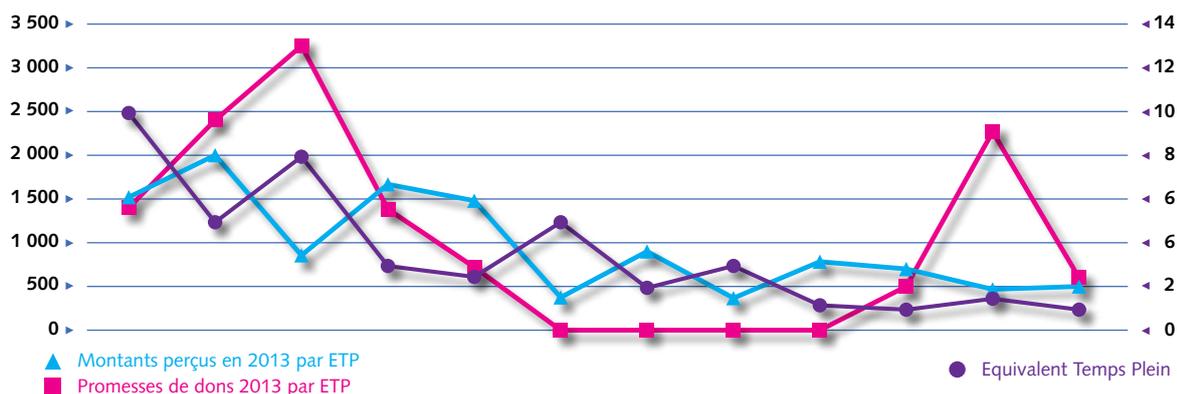
Service interne	5
Fondation reconnue d'utilité publique	15
Fondation partenariale universitaire	4
Fonds de dotation	7
Fondation abritée	5
Total	36

Effectif et expérience des équipes de collecte



C'est ainsi que seuls 16 établissements ont un responsable à temps plein pour animer la collecte. Ces 16 établissements cumulent 56 ETP affectés au fundraising, 4 d'entre eux sont en phase d'amorçage.

Équipe de collecte et résultats



7. Une impressionnante unanimité sur les conditions du succès d'une démarche de fundraising

Cet impératif de professionnalisation est bien identifié par les établissements comme l'une des conditions du succès de leur démarche de fundraising :

- une stratégie d'établissement claire, ambitieuse et crédible avec des projets mobilisateurs et transformatifs
- une mobilisation de tout l'établissement
- une équipe de fundraising professionnelle disposant de moyens adaptés
- une ouverture vers l'extérieur et l'implication des donateurs dans la vie de l'établissement.

→ Cette synthèse et l'étude complète sont disponibles sur www.cge.asso.fr