

GIVING TUESDAY

# Le fundraising

ACCÉLÉRATEUR DE GÉNÉROSITÉ

# INTERVENANTS

---

## Soigner la relation donateurs et dire merci !



**Elise TABET**

Responsable du développement – Centre Léon Bérard



**Benoit FROMENT**

Directeur Partenariats et Développement - UCLy

# Pourquoi cet atelier ?

---



## A. Exemple du Centre Léon Bérard

---

- Établissement de soins privé d'intérêt collectif (ESPIC) → le Centre Léon Bérard est un établissement privé participant au service public hospitalier
- Les Centres de Lutte contre le cancer (20 en France) poursuivent des Missions d'intérêt général et sont à ce titre habilités à recevoir des dons et des legs
- Trois missions: soigner, chercher, enseigner
- Une collecte de fonds auprès de particuliers, d'entreprises, d'associations
- Collecte annuelle (dons et legs) d'environ 5 à 6 millions d'euros



# Les problématiques liées aux donateurs particuliers

---

1. Un profil de donateurs particuliers très hétérogène
  - Profil socio-économique très varié
  - Âge plutôt ++
  - Motivations différentes
2. Base de donateurs importantes : environ 30 000 donateurs actifs sur l'année
3. Des attentes très différentes selon les donateurs
4. Un traitement le plus égalitaire possible

# Dire merci aux donateurs particuliers

## 1. La mise en place d'un « Welcome Pack »

... très vite abandonné



# Dire merci aux donateurs particuliers

## 2. L'organisation de conférences et de visite des laboratoires environ 3 fois par an

Nombre très faible de personnes touchées par ces actions au vu du nombre de personnes que nous voudrions remercier... mais c'est toujours ça !



# Dire merci aux donateurs particuliers

---

3. Un message que l'on fait essentiellement passer dans nos communications écrites ou digitales...





## B. Exemple de l'Université Catholique de Lyon

---

- Un Etablissement d'enseignement supérieur privé d'Intérêt Général (EESPIG), portée juridiquement par une association à **but non lucratif**.
- 2 campus au cœur de la métropole de Lyon, 12 000 étudiants et auditeurs répartis en 5 pôles facultaires.
- Un modèle économique basé sur les frais d'inscriptions des familles, une subvention de l'Etat, la taxe d'apprentissage, le **mécénat** d'entreprise, les **dons** et **legs**.
- Une collecte auprès des **entreprises** – campagne 2010-2015 = 10 M€
- La création d'un **fonds de dotation** en 2009
- Une collecte annuelle auprès des particuliers au titre de **l'IRPP** et de **l'IFI**
- **Des legs**



# Dire merci aux donateurs particuliers

---

1. La cible : CSP+, 50/75 ans, catholiques, cultivés, sensibles à l'enjeu de l'Education, avec de valeurs humanistes affirmées
2. Les attentes : apports intellectuels, culturels, défendre des valeurs face aux enjeux de société
3. Construction d'actions de remerciements :
  1. Utiliser les outils : campus
  2. Mettre en scène la finalité du soutien : les étudiants et les chercheurs
  3. Répondre aux attentes : leur offrir du contenu intellectuel et/ou culturel
4. Exemples d'actions :
  1. Récital de piano de Miguel Angel Estrella à l'occasion de la remise des bourses aux étudiants => Vidéo
  2. Débat avec le Recteur sur la révision des lois sur la bioéthique



# Dire merci aux entreprises mécènes

---

1. La cible : Chefs d'entreprises partageant les valeurs de l'UCLy
2. Les attentes : des diplômés performants, des programmes de recherche utiles pour l'entreprise
3. Un programme de reconnaissance : **le Club Ucly**
  1. Cycle de matinales autour des experts enseignants chercheurs
  2. Dîner annuel avec le Recteur
  3. Missions étudiantes en entreprise
  4. Séminaires de recherche
  5. Mise à disposition des espaces sur les campus
  6. Communication
4. Le dîner de gala de l'UCLy



# Quelques règles simples à en tirer

---

- La philanthropie complètement désintéressée existe encore, mais...
- Un donateur content est un donateur fidèle, et il est moins coûteux de fidéliser que de conquérir...
- Le remerciement est aussi une occasion de valoriser votre cause, de réaffirmer votre impact, donc de convaincre => cercle vertueux
- L'action de remerciement est une occasion supplémentaire de travailler le relationnel sans sollicitation
- Pour imaginer des actions pertinentes, il faut bien connaître son donateur et ses attentes

# Attention aux règles fiscales !

---

Rester dans les **contraintes** de l'administration fiscale :

- Déduction fiscale sur l'IRPP de 66% pour les particuliers, contreparties limitées à 25% du montant du don avec une limite de 65€.
- Déduction fiscale sur l'IS de 60% pour les entreprises, contreparties limitées à 25% du montant du don.

Ne pas confondre avec le **sponsoring** !

*Exemples : Voilier APICIL de Damien Seguin pour la route du Rhum, naming stade...*

---

**A vous de jouer !**

---

**AVEZ-VOUS DES QUESTIONS ?**

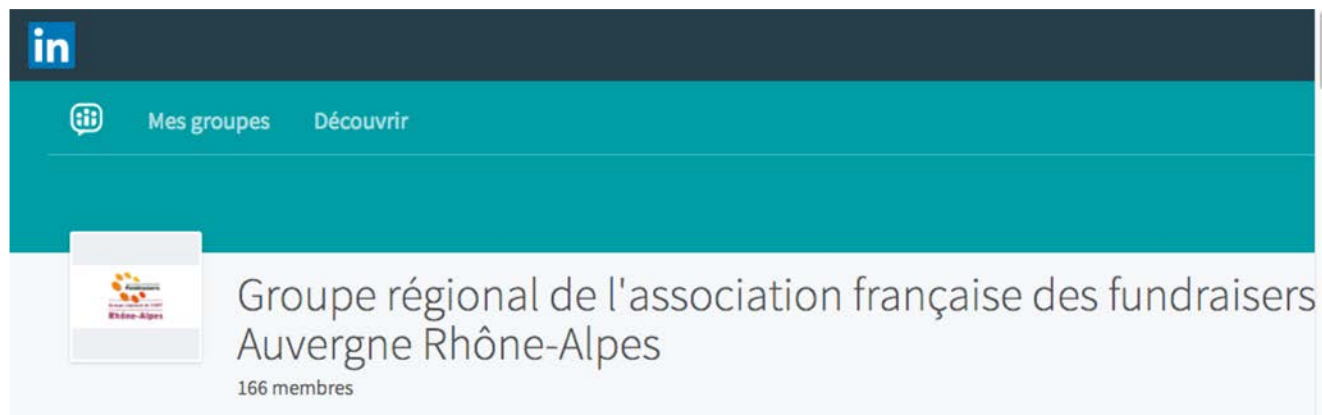
**MERCI !**

# PROCHAINS RENDEZ-VOUS AFF EN AURA

---

Jeudi 13 décembre : AfterWork à Lyon

👉 Suivez l'actualité de notre groupe régional



✉ **Contactez-nous pour toute question** : [auvergne-rhone-alpes@fundraisers.fr](mailto:auvergne-rhone-alpes@fundraisers.fr)



GIVING TUESDAY

# Le fundraising

ACCÉLÉRATEUR DE GÉNÉROSITÉ