

Un fundraising pour développer les relations entreprises

Séminaire CPU 12 décembre 2014

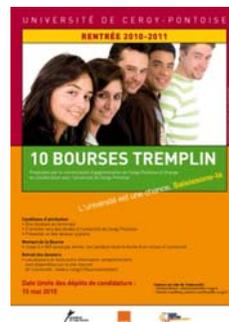
Fondations d'université et mécénat : Bilan et perspectives



La Fondation de l'université de Cergy-Pontoise en quelques dates et quelques chiffres

- > *Janvier 2009* : l'université de Cergy-Pontoise fait partie de la première vague des universités à accéder à l'autonomie.
- > *Printemps 2010* : l'université crée sa fondation partenariale avec 4 membres fondateurs à ses côtés.
- > *Décembre 2014* : la Fondation a levé 5 millions d'euros principalement pour des programmes de bourses pour les étudiants et des chaires partenariales.

La Fondation emploie une équipe de trois personnes à temps plein.



Mur des mécènes- Hall d'accueil



Petit-déjeuner débat /
Chaire Droit et éthique des affaires



Les liens entreprises tissés par l'université ont aidé à la création et au développement de la Fondation

- > Le choix de l'université, dès sa création, de la professionnalisation et de l'apprentissage a permis le développement de nombreux liens opérationnels avec les entreprises.
- > La Fondation s'est appuyée sur ces liens pour recruter ses membres fondateurs et ses mécènes.
- > Le lien avec les entreprises fait partie intégrante du modèle de l'université et a naturellement permis à la Fondation de bénéficier d'un appui politique fort.

Un fundraising pour développer les relations entreprises

Constats

- > La Fondation œuvre à la mise en réseau de l'université et permet la rencontre avec des interlocuteurs de haut niveau et décisionnaires en entreprise.
- > L'université souhaite, au-delà du mécénat, développer ses ressources propres.
- > La Fondation possède les compétences en Marketing nécessaires à positionner l'université auprès des entreprises et à structurer la démarche prospection.

Un fundraising pour développer les relations entreprises

Création conjointe Université / Fondation d'une cellule développement début 2014,

Sa mission :

> Positionner l'offre, en particulier formation continue

> Prospecter avec une approche globale :
recrutements,
formation continue,
partenariats recherche,
mécénat...

> S'appuyer sur une stratégie de consolidation :
des partenariats existants : approche grands comptes,
une prospection territoire : Val d'Oise,
une mobilisation des diplômés

Un fundraising pour développer les relations entreprises

Création de la cellule développement, les bénéfiques :

- > Apporter plus de cohérence et de visibilité aux entreprises rencontrées
- > Augmenter les ressources propres de l'université avec une vraie stratégie de développement
- > Permettre de réactiver des projets mécénat (type chaires) en ré-ouvrant le dialogue sur d'autres thématiques des relations entreprises

La suite : création d'une direction « Pôle développement »