amU Fondation
Aix Marseille Université

CONSEIL DE GESTION DE LA FONDATION UNIVERSITAIRE amU

DÉLIBÉRATION n° 2026/03/03-05-CGF

Chaires portées par la Fondation universitaire Aix-Marseille Université : Stratégie de développement

Le **Conseil de gestion de la Fondation universitaire amU**, en sa séance du 03 mars 2026, sous la présidence de M. Eric BERTON, Président de ladite Fondation,

Vu *le Code de l'éducation, notamment en ses articles L. 719-12 et R. 719-194 à R. 719-205,*
Vu *les Statuts modifiés d'Aix-Marseille Université,*
Vu *les statuts de la Fondation universitaire Aix-Marseille Université,*

Considérant *les discussions menées ainsi que les perspectives dégagées à l'issue des échanges réalisés en séance, relativement à l'objet de la présente délibération,*

Après en avoir délibéré,

Article unique :
APPROUVE les éléments présentés en annexe à la présente délibération, relativement à la stratégie de développement des chaires portées par la Fondation universitaire Aix-Marseille Université.

Jardin du Pharo .58, Boulevard Charles Livon . 13284 Marseille cedex 07. France
Tél. : +33 (0)4 91 39 65 00 . Fax : +33 (0)4 91 31 31 36

amU Fondation
Aix Marseille Université

CONSEIL DE GESTION DE LA FONDATION UNIVERSITAIRE amU

Cette délibération est adoptée à l'unanimité des membres présents ou représentés.

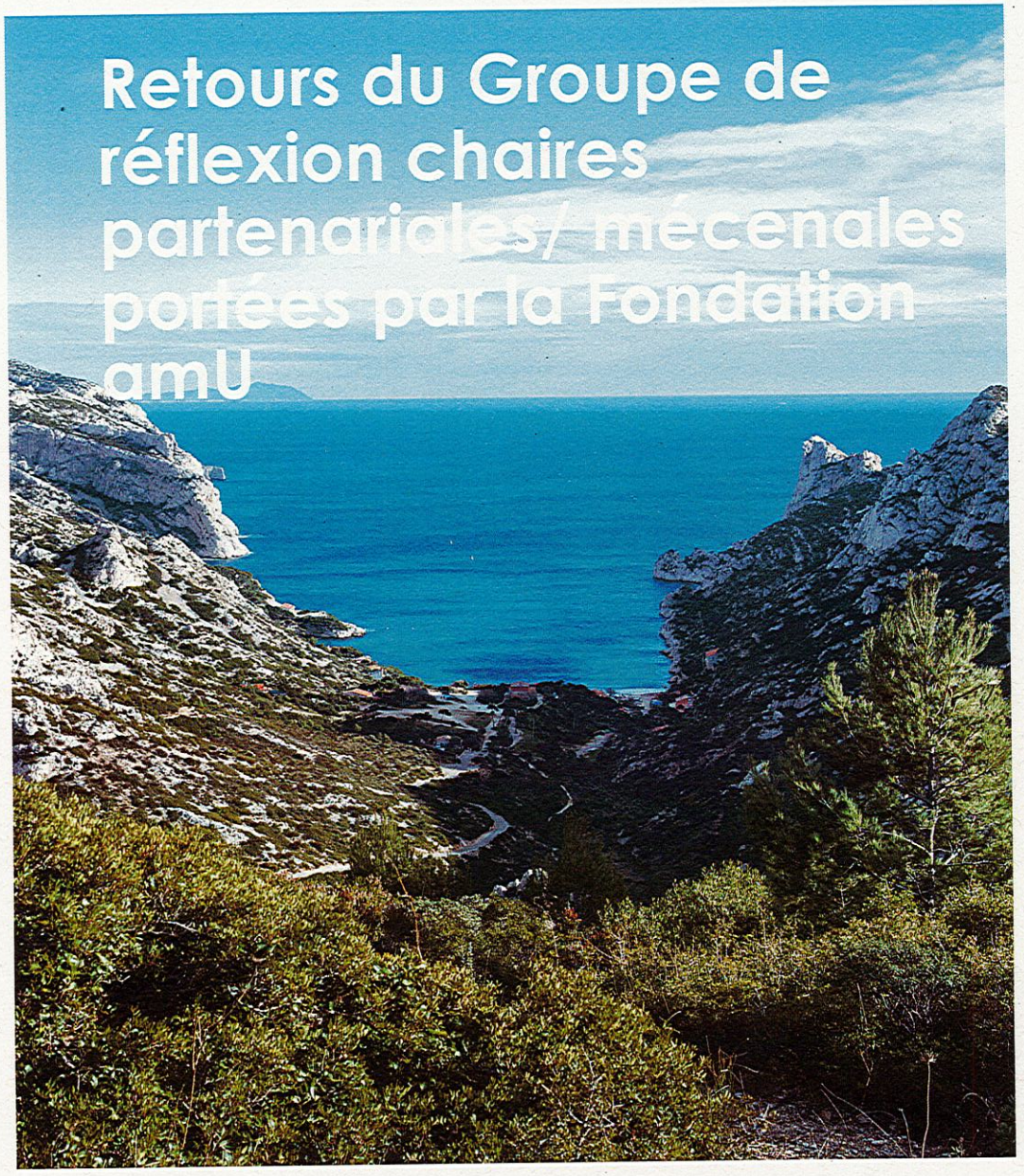
Nombre de membres statutaires : 14
Nombre de membres en exercice : 12
Quorum : 7
Nombre de membres présents ou représentés : 11

Fait à Marseille, le 03 mars 2026,

M. Romain LAFFONT
Vice-président de la Fondation
universitaire Aix-Marseille Université

Jardin du Pharo .58, Boulevard Charles Livon . 13284 Marseille cedex 07. France
Tél. : +33 (0)4 91 39 65 00 . Fax : +33 (0)4 91 31 31 36

Retours du Groupe de réflexion chaires partenariales/ mécenales portées par la Fondation amU



amU Fondation
Aix Marseille Université

Membres
Edouard Detaille
Jean-Baptiste Jaussaud
Laurent Livolsi
Virginie Mercier
Giorgia Trasciani

Invités
Noémie Chabanon
Damien Vogel

Pilote
Françoise Desrues

amU
Aix Marseille Université

amU Fondation
Aix Marseille Université

Objectif du groupe de réflexion : valorisation des chaires (interne/externe)

Comme annoncé lors du dernier conseil de juin 2025 de la Fondation amU, nous avons identifié le besoin de travailler autour d'un groupe de réflexion sur les chaires partenariales/mécénales. L'idée est de travailler aux côtés des enseignants chercheurs sur la valorisation des chaires que porte (ou va porter) la Fondation amU auprès du monde socio économique et au sein de la communauté amU.

amU Fondation
Aix Marseille Université

Définition rapide :
Chaires partenariales/mécénales

« Les chaires partenariales instruites par la Fondation amU permettent de développer autour d'une thématique stratégique, innovante définie en commun par l'Université et l'(les) entreprise(s) partenaire(s) mécènes une expertise de recherche, d'enseignement de pédagogie. Une chaire est une modalité de projet, un point de rencontre et de rapprochement entre le monde de l'enseignement et de la recherche et le monde professionnel. Un conventionnement est réalisé systématiquement »

A l'heure actuelle, 3 chaires sont portées par la Fondation amU

1. Supply chain => Laurent Livolsi
2. RSE => Virginie Mercier
3. ESS => Giorgia Trasciani

amU Fondation
Aix Marseille Université

Thématique 1 : la valorisation des chaires auprès des partenaires du monde socio économique

Thématique 2 : Promotion auprès des enseignants-chercheurs

Méthodologie :

- 3 réunions : une en présentiel les autres en distanciel s'étalant d'octobre 2025 à février 2026
- Benchmark : *Sorbonne / Paris Saclay / Lyon / Bordeaux /* Fondation de Rennes *https://fondation.univ-rennes.fr/rejoindre-la-fondation-rennes-1)*
- Expertise DAJI
- Contact Direction générale de l'enseignement supérieur et de l'insertion professionnelle (DGESIP)

amU Fondation
Aix Marseille Université

Thématique 1 : la valorisation des chaires auprès des partenaires du monde socio économique

1. La notion de « contrepartie »

Point juridique : LE DON (dans le cadre d'une chaire mécénale ou un don simple)
La **qualification d'un don pour une fondation universitaire** dépend du cadre juridique français (Code général des impôts) et des critères permettant à un versement de bénéficier du régime fiscal du **mécénat.**

Pour être qualifié de *don*, la contribution doit :

- être **désintéressée** (sans contrepartie directe ou indirecte)
- être **volontaire**
- être faite **au profit d'un organisme éligible** (une fondation universitaire est en général reconnue comme organisme d'intérêt général)
- ne pas rémunérer un service rendu

Les contreparties constituent un avantage offert au donateur en plus de la réduction d'impôt. La valeur de ces contreparties doit demeurer dans un rapport de 1 à 4 avec le montant du don, c'est à dire **qu'elle ne doit pas dépasser 25 % de ce montant**. ATTENTION, cette contrepartie n'est pas obligatoire ni systématique.

=> Principe de neutralité commerciale et d'indépendance de l'université

Propositions validées en Conseil de gestion du 3 mars 2026 :

amU Fondation
Aix Marseille Université

1. Parler de contreparties pour **les dons à la Fondation amU hors chaires**

=> Présenter sur le site internet des **remerciements de base** :
visibilité du logo,
invitation à des événements, des rencontres en lien avec le projet,
autres formes de reconnaissance (présentation des métiers aux étudiants)
Bénéficier de la communication de la Fondation

Pour aller plus loin...

=> **Mettre en place une grille de remerciements** :
pour garantir l'équité entre partenaires,
pour respecter le plafond réglementaire des **25 %** de « contreparties » et sécuriser la Fondation vis-à-vis de l'administration,
pour aider le fundraiser dans son discours auprès des mécènes, en lui permettant d'indiquer clairement les remerciements possibles si le donateur en fait la demande.

=> Réflexion à mener dans le cadre du prochain groupe de travail sur la reconnaissance des mécènes

2. Pour les chaires

=> Parler de « partenariat gagnant-gagnant » ou de « partenariat privilégié » plutôt que de remerciements car le mécène d'une chaire est associé dans le cadre du comité de pilotage et participe activement aux actions de la chaire

=> Proposer des **pistes personnalisables pour les chaires** adaptées aux besoins spécifiques des entreprises. Donner l'aspect de la personnalisation tout en se basant sur ce que peut proposer déjà l'université : création d'un catalogue de projets internes

amU Fondation
Aix Marseille Université

2. Communication et valorisation en externe

Propositions validées en Conseil de gestion du 3 mars 2026 :

La création d'un **livret des donateurs** est proposée comme un outil pertinent pour la Fondation

⇒ avec une partie dédiée aux mécènes engagés spécifiquement dans le cadre d'une chaire

- Visibilité accrue sur la page web de la Fondation avec un espace spécifique aux chaires

⇒ format carte d'identité de la chaire

⇒ normalisé pour chacune des chaires (mêmes rubriques)

⇒ Avec des témoignages vidéo de mécènes

⇒ Création d'un logo pour bien identifier chaque chaire mais avec un rappel Fondation amU

Exemple : https://drive.google.com/file/d/1ndyLay3cP0mfzpVkJz9GZl3BEX5jJdYw/view

amU Fondation Aix Marseille Université

Thématique 2 : **Promotion auprès des enseignants-chercheurs**

1. Communiquer auprès de la communauté

<u>Propositions validées en Conseil de gestion du 3 mars 2026</u> :

⇒ Donner un prix « Fondation amU » pour valoriser les porteurs de chaires dans la presse spécialisée et grand public (reconnaissance et effet boule de neige)
⇒ Visibilité pour le chercheur dans les supports de com amU
⇒ Présentation des (différentes) chaires dans les laboratoires et les instituts (café rencontre sur Marseille et sur Aix), ce qui permettra aussi de nourrir le catalogue de projets
⇒ Présentation dans les instances (CR / CFVU)
⇒ Faire venir à amU une personnalité pour une conférence pour parler de la thématique de la chaire (ouvert à la communauté amU)
⇒ Création d'un webinaire sur le montage des chaires, quel est l'intérêt etc...
⇒ Appui de la Fondation amU dans le montage d'une chaire

2. Accompagnement des porteurs de chaires : trouver un partenaire et des fonds à mettre dans le projet

<u>Propositions validées en Conseil de gestion du 3 mars 2026</u> :

⇒ Don fondation puis fléchage vers la chaire sur la plateforme
⇒ Mettre à disposition une fiche synthétique de présentation de la Fondation si la brochure ne suffit pas
⇒ Coaching de la Fondation amU sur l'approche mécénale
⇒ Création d'un guide de « bonnes pratiques du mécénat »

amU Fondation Aix Marseille Université

=> GUIDE DES BONNES PRATIQUES DU MÉCÉNAT : Edouard Detaille

Définir des objectifs clairs

- Identifiez les raisons pour lesquelles vous souhaitez lancer une campagne de mécénat.
- Établissez des objectifs quantifiables (montant à collecter, nombre de partenaires, impact attendu).

Cibler des partenaires pertinents

- Sélectionnez des entreprises ou des individus dont les valeurs sont alignées avec celles de votre projet et d'amU.
- Analysez leur secteur d'activité et leur engagement antérieur en matière de mécénat.

Construire une proposition de valeur

- Élaborer une offre attrayante qui met en avant les avantages pour les mécènes (visibilité, image de marque, engagement) en plus d'un éventuel reçu fiscal via la Fondation amU.
- Préparez des supports de communication (brochures, présentations et vidéo) pour expliquer votre projet.

Établir une communication transparente

- Communiquez ouvertement sur l'utilisation des fonds collectés et l'impact attendu.
- Partagez régulièrement des mises à jour sur l'avancement du projet.

Créer des relations durables en remerciant régulièrement

- Créez un document de pilotage pour suivre la relation avec les potentiels mécènes et mécènes (cibles, prospects, mécènes, suivi des versements, transmission des reçus fiscaux et des remerciements par exemple).
- Entretenez des relations avec vos mécènes à travers des événements, des remerciements et des rapports post-campagne.
- Proposez des opportunités de collaboration future.

Mesurer l'impact

- Évaluez l'impact de la campagne en termes financiers notamment.
- Utilisez des indicateurs de performance pour mesurer le succès et identifier les améliorations possibles.

Partager les résultats toujours en remerciant les partenaires

- Rendez compte des résultats de la campagne à tous les partenaires impliqués.
- Publiez éventuellement le succès de l'action financée qui a pu être menée grâce aux dons et des témoignages pour mettre en avant ces réussites.

Adapter et améliorer

- Prenez en compte les retours d'expérience pour améliorer les campagnes futures.
- Restez flexibles et prêt à ajuster vos stratégies selon les évolutions du contexte et des besoins des partenaires.

MÉCÉNAT

amU Fondation
Aix Marseille Université

PREMIER CONTACT DE PRÉSENTATION D'UNE CHAIRE

QUOI?

- QUELLE **RECHERCHE**?
- QUEL **IMPACT**?
- QUEL **BUDGET**?

COMMENT?

- **MÉTHODE DE RECHERCHE**
- **PARTAGE / VISIBILITÉ**

Chez les partenaires
Dans les universités
Dans la société
Dans les médias et réseaux sociaux

- **BUDGET**

POURQUOI?

- **VALEURS**

En échos aux valeurs des partenaires potentiel

- **RÉPONSE SOCIÉTALE**

D'actualité, innovant, d'avenir

- **AVANTAGES FISCAUX**

Fondation amU

- **COMMUNAUTÉ**

Avantages d'un réseau

DEUXIÈME CONTACT : présentation avec supports de communication plus en détails
(avec relances si besoin)

TROISIÈME CONTACT : proposition de collaboration
(avec relances si besoin)

QUATRIÈME CONTACT : événement pour la signature contractuelle et démarrage d'un cycle relationnel avec le nouveau partenaire

amU Fondation
Aix Marseille Université

Pour aller plus loin...

Poursuite du groupe de réflexion sur les chaires partenariales et mécénales

⇒ La politique de communication de l'établissement sur les chaires : doit-on « sanctuariser » le terme de *chaire* aux conventionnements portés par les Fondations au sein d'amU ?

⇒ Possibilité de contributions pour les acteurs amU d'une chaire : RIPEC C3 Volet recherche /CIA-PIA (part variable)

⇒ Financement dans le cadre d'une chaire, une répartition des apports à réfléchir : apport à l'établissement / apport au laboratoire / frais de gestion de la Fondation amU