

HORIZON 2020  
Research Infrastructures

H2020-INFRADEV-2016-1

INDIVIDUAL SUPPORT TO ESFRI AND OTHER WORLD-CLASS RESEARCH  
INFRASTRUCTURES



IDEAAL

International Development of gAnil-spirAL2  
Grant Agreement Number: 730989

D2.2 – Report on strategic and legal studies for private funding

*PROJECT AND DELIVERABLE INFORMATION SHEET*

IDEAAL Project Ref. N <sup>o</sup>	730989
Project Title	International DEvelopment of gAnil-spirAL2
Project Web Site	<a href="https://ideaal.ganil-spiral2.eu/">https://ideaal.ganil-spiral2.eu/</a>
Deliverable ID	D2.2
Deliverable Nature	Report
Deliverable Level*	PU
Contractual Date of Delivery	31/03/2021
Actual Date of Delivery	
EC Project Officer	Blagovesta CHOLOVA

\* The dissemination levels are indicated as follows: PU – Public, PP – Restricted to other participants (including the Commission Services), RE – Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission Services). CO – Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services).

*DOCUMENT CONTROL SHEET*

Document	Title: Report on strategic and legal studies for private funding	
	ID: D2.2	
	Version	
	Available at: <a href="https://ideaal.ganil-spiral2.eu/">https://ideaal.ganil-spiral2.eu/</a>	
	Software Tool: Microsoft Office Word 2007	
	File:	
Authorship	Written by:	Magdalena Kurzyp
	Contributors:	Pascal Debu, Patricia Roussel-Chomaz
	Reviewed by:	Sabrina Lecerf, Marek Lewitowicz
	Approved by:	Marek Lewitowicz

*DOCUMENT STATUS SHEET*

Version	Date	Status	Comments
01	29.01.2021	For internal review	
02	15.03.2021	For internal review	
	24.03.2021	Submitted on EC Participant Portal	
		Final version	

*DOCUMENT KEYWORDS*

Keywords	
----------	--

***DISCLAIMER***

This deliverable has been prepared by Work Package 2 – International coordination and new partners of the Project in accordance with the Consortium Agreement and the Grant Agreement n°730989. It solely reflects the opinion of the parties to such agreements on a collective basis in the context of the Project and to the extent foreseen in such agreements.

***COPYRIGHT NOTICES***

© 2021 IDEAAL Consortium Partners. All rights reserved. This document is a project document of the IDEAAL project. All contents are reserved by default and may not be disclosed to third parties without the written consent of the IDEAAL partners, except as mandated by the European Commission contract 730989 for reviewing and dissemination purposes.

All trademarks and other rights on third party products mentioned in this document are acknowledged as own by the respective holders.

**TABLE OF CONTENTS**

Disclaimer .....	3
Copyright notices .....	3
Table of Contents .....	4
LIST OF ACRONYMS AND ABBREVIATIONS .....	4
EXECUTIVE SUMMARY .....	5
INTRODUCTION .....	5
METHODOLOGY .....	5
RESULTS .....	7
Phase 1: Development of the strategic components of GANIL-SPIRAL2 for the patronage offer .....	7
Phase 2: Validation of the concept and potential for fundraising in GANIL in accordance with the results of phase 1. ....	9
CONCLUSION .....	11
ANNEXES .....	11

**LIST OF ACRONYMS AND ABBREVIATIONS**

GANIL	Grand Accélérateur National d'Ions Lourds, i.e. Large National Heavy Ion Accelerator
SPIRAL	Système de Production d'Ions RAdioactifs en Ligne, i.e. Online Radioactive Ion Production System
CNRS	Centre National de la Recherche Scientifique, i.e. National Center for Scientific Research
CEA	Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives, i.e. French Alternative Energies and Atomic Energy Commission
SOLEIL	Source Optimisée de Lumière d'Énergie Intermédiaire du Lure, i.e. Lure Optimized Intermediate Energy Light Source
CRG	Collaborative Research Groups

## **EXECUTIVE SUMMARY**

The concept and potential for fundraising in GANIL was evaluated, based on a benchmark of similar entities and analysis of best practices. The strategy for a sponsorship campaign was defined with specific actions selected for GANIL. A leaflet was produced with arguments to highlight GANIL, its offer (i.e., three core projects) and vision, message to donors, and motivation towards the patronage. A legal analysis was performed on the possibility for GANIL to collect directly the funds from its potential sponsors and to enable them to benefit from tax deduction.

## **INTRODUCTION**

The main objective of Work Package 2 – Task 2 (WP2.T2) was to explore the possibility for GANIL to attract private foundations and/or individual sponsors to financially support and enlarge the number of partners. A team dedicated to this task studied multiple aspects of possible fundraising activity in GANIL including:

- ❖ GANIL attractiveness towards the contribution of potential private sponsors including GANIL's strengths, selection of burning projects, and mapping of potential donors from its network
- ❖ GANIL fundraising feasibility study to establish a strategy for a suitable campaign including an estimated sum of dons, a collection plan, and a business model
- ❖ GANIL's legal status to check whether GANIL can receive and manage donations in respect of the French law.

The work within the WP2.T2 was conducted in close collaboration of GANIL with external companies: Philanthropia/HOPENING (consulting company specialized in fundraising) and DELSOL (law counselors) sub-contracted for this task to fully explore the full potential of GANIL. This document serves as a summary report on strategic and legal revisions towards the possibility to start the fundraising campaign in GANIL.

## **METHODOLOGY**

The methodological approach suggested by Philanthropia was made of two phases (including the legal analysis performed by DELSOL law firm), the second one dividing in two sub-phases (2A and 2B), with a clear determination of main objectives and actions undertaken in each of them (Annexes). Considering the pandemic situation due to the COVID-19, phase 2B was cancelled in October 2020 and a more targeted and shorter mission assigned to Philanthropia.

### **Phase 1**

Objective: Development of strategic components of GANIL for the patronage offer.

Methodology:

- Benchmarking the concurrence of GANIL (e.g., The European Organization for Nuclear Research - CERN, Synchrotron SOLEIL, The Helmholtz Centre for Heavy Ion Research GmbH - GSI, The European Molecular Biology Laboratory - EMBL, Centre for Genomic Regulation - CRG, and Cinatec) to identify current sponsorship standards and the most inspiring practices to analyze the offer present on the fundraising market (Annex - A).
- Internal and external interviews with resource persons to define the GANIL's identity. The objective was to analyze strengths, obstacles, and promising aspects of GANIL to prepare a leaflet and to build an effective sales pitch. The interviews (lasting from 45 to 60 minutes), were conducted with 13 different interlocutors and tailored to the specificity of the GANIL's contact. (Annex - B)

## Deliverable D2.2 Report on strategic and legal studies for private funding

- Definition of key messages and writing of the arguments to highlight GANIL-SPIRAL2's infrastructure and specificity of the research projects potentially attractive for donations. In this step, GANIL's offer to donors was prepared, including recognition programs and advantages coming with them depending on the monetary contribution. (Annex - C)
- Mapping of potential donors from GANIL's network including their: contact details, professional activity, potential interest in GANIL's sponsorship, key figures (e.g., annual income, R&D investment, and previous patronage initiatives), and specific type of approach with GANIL's offer to be proposed. Based on this information, a preliminary collection plan and a business plan for GANIL were constructed. (Annex - D, and E)
- Writing a methodology note to model the future sponsorship campaign and to identify optimal conditions for GANIL's success. (Annex - F)
- A legal analysis by DELSOL law firm to evaluate the possibility or not for GANIL to carry out the collection of donations under the French law. (Annex - G, H, I, J)
- Presentation of the conclusions to the CEA/CNRS and GANIL to summarize the phase 1 results.

Work of phase 1 started with the benchmarking studies of institutes similar to GANIL (e.g., CERN, Soleil, and GSI) or infrastructures inspiring because of the structuring of their private fundraising (e.g., EMBL, CRG, and Clinatec). In the second step, GANIL together with Philanthropia, were in charge of constructing arguments (so-called GANIL's offer) needed to start the fundraising campaign (e.g., complete sales pitch, message to sponsors) specifically adapted to the GANIL's infrastructure (i.e., GANIL's leaflet). These arguments include positive and outstanding aspects of GANIL (e.g., its identity, uniqueness, people, localization, etc.) and their research projects/programs potentially eligible and attractive to receive financial support. Moreover, GANIL's eco-system and partners analyzed in detail to map future potential donors. A special recognition program was prepared, including benefits offered to sponsors depending on financial contribution level. Finally, an adapted GANIL's fundraising strategy based on all these elements at the end of phase 1 was elaborated.

## Phase 2

Objective: Validation of the concept and potential for fundraising in GANIL following the results of phase 1.

Methodology:

- Phase 2A. Five interviews with selected fundraising experts to validate the methodology and arguments from phase 1 and to improve the fundraising campaign. (Annex - J, K, L, M, N, O)
- Phase 2B (optional). Five test interviews with the potential donors established in phase 1 to validate the attractiveness of the GANIL's fundraising campaign and the potential donation generation. This Phase 2B was finally not implemented due to the very special situation caused by the pandemic.

Phase 2 initial objective was to have a complete picture of GANIL's fundraising campaign feasibility established in phase 1 by using a 2-step approach. The intention of phase 2A was to validate the arguments of the fundraising campaign (Annex - C, D, E, and F) by showing the documents to the selected panel of fundraising experts. In the second step (phase 2B), it had been envisioned to estimate the fundraising potential of GANIL (i.e., the financial objective) by interacting with five potential donors from phase 1. Phase 2B was replaced by a shorter and more focused mission consisting of strategic recommendations for a "restricted" fundraising campaign.

In phase 2A, final remarks with a personal opinion concerning the entire GANIL's fundraising strategy were obtained via interviews with five sponsorship professionals. This also maximizes the chance for GANIL's success if modifications can be made in accordance with the valuable feedback from the pool of experts. Each interview lasted approximately 45 minutes with a core discussion around documents prepared in phase 1. These documents include the sponsorship arguments, the note "sponsorship campaign strategy for GANIL", the project sheet, and the business plan. Analysis

Deliverable D2.2 Report on strategic and legal studies for private funding and summary of discussions with fundraising experts were performed to adapt accordingly the final strategy of GANIL.

The new mission given to Philanthropia instead of phase 2B comprises the following items:

- Immersion in GANIL's projects information and work on the 3 most mature and attractive projects in terms of sponsorship for 2021;
- Gathering of GANIL's budget information on the identified projects;
- Estimation of the potential for sponsorship funding of these projects;
- Definition of the fundraising objective and the amount of donations to be sought;
- Adaptation (based on the 1st study) of the fundraising strategy;
- Adaptation of the sponsorship argumentation.

## **RESULTS**

### **Phase 1: Development of the strategic components of GANIL-SPIRAL2 for the patronage offer**

Phase 1 started with Benchmarking studies of selected reference structures (i.e., CERN, Soleil, GSI, EMBL, CRG, and Clinatec) currently involved in the fundraising activities. The elements of the sales pitch (e.g., ambition, missions, values, objectives, and signature), communication channels (e.g., Facebook, Twitter, YouTube, and Instagram), and presentation of the share of donation/sponsorship budget with collection system deployed were analyzed. The key success elements were extracted for GANIL (see Annex - A).

In the second step, we performed internal and external interviews to work on the main aspects of GANIL, SPIRAL2, and their motivation for sponsorship. The GANIL was defined as a neophyte of an exceptional TGE (fr. Très Grands Equipements Scientifiques) with a long recognition and committed team, international influence and scientific ambition as well as exceptional technology around the world. The identity of GANIL is rooted in fundamental research but the importance of GANIL's perspective applications has to be specified. In addition, GANIL is located in the heart of the scientific and territorial ecosystem with the public interest and trusting relationships with companies. GANIL recently acquired an accelerator of a new generation "SPIRAL2" dedicated to Radioactive Ion Production System On-line. The SPIRAL2 project, which is currently deployed, is essential and considered as the future of research, with the promise of new applications. This new equipment has been funded by the CNRS, CEA, and local authorities and will open new perspectives in terms of research, both in the domain of physics and health. However, to explore these new possibilities, GANIL needs very strong financial support that motivates the fundraising approach. The in-depth report from these interviews was prepared (see Annex - B).

Another part of phase 1 work was to build a comprehensive GANIL's leaflet, which when shown to potential donors explains GANIL's initial motivation (see Annex - C). The leaflet included the GANIL's identity (e.g., equipment, and people) and unique location in the heart of the Normandy region in Caen/France. Moreover, a description of the new SPIRAL-2 project is also presented. This includes its initial vision, potential future applications, and installation plan, which reaffirms the place of GANIL in forefront of basic research and has international utilization.

Following that, a message to sponsors was constructed with the establishment of GANIL's offer divided into three core programs selected for donations:

1. Research Development (atom for applications, atom for life, atom for discovery, and support to experiments)
2. Outreach activities to disseminate knowledge (conferences, media, communication events)
3. Talent Development (education, training, theses & innovative prize, professorship).

The GANIL's offer comes with a recognition program depending on the level of financial support provided by donors with the following advantages proposed:

## Deliverable D2.2 Report on strategic and legal studies for private funding

- Reporting (annual meeting, written reports, personalized thanks)
- Advertisement (visual & real panels, naming of facilities, logos, press)
- Privileges (access to publications/laboratories/beam, visits, meetings)
- Networking (between sponsors, with researchers/internships)
- Special events (conferences, an invitation to theses).

In the next step mapping of donors from GANIL's network was performed including Crédit Agricole & Crédit Agricole Normandie (CA Normandie), Airbus, and Thales Group, Valeo, Pantechnik, and Air Liquide, just to name a few. The total number of 40 potential donors were selected, and detailed (see Annex - D).

Following that, we envisioned a 5-year collection plan with the objective of around €6 million to be raised by GANIL. The preliminary collection plan (Annex - E) was prepared based on a gift range starting from a minimum of €5 thousand up to €1 million to be collected either individually (one donation of €1 million per year) or in a grouped manner (intermediate donations). The contact strategy for each type of prospect was also developed (see Annex - F) to complement the provisional collection plan. In the last part of this mission, the provisional business plan as a projection overtime of the initial collection plan is proposed. The business plan includes initial investments needed to start the fundraising activity (e.g., cost of Human Resources - HR, consulting, and operational cost), the targeted sponsor with collection channel, and average donation expected. Both the provisional collection plan and the business plan were estimated taking into account the reality of GANIL (needs, ambitions, and projects) and the market experience of Philanthropia (see Annex - E).

In summary, phase 1 provided GANIL with all the elements needed to start the fundraising campaign, in particular, the leaflet filled with arguments to highlight GANIL, its offer (i.e., three core projects) and vision, message to donors, and motivation towards the patronage. Potential donors selected from GANIL's network led to a provisional collection plan and a business model preparation. As the last element, phase 1 facilitated the establishment of the sponsorship campaign strategy with specific actions selected for GANIL.

### Legal analysis of GANIL by *DELSOL Avocats*

The objective of DELSOL's analysis is to determine whether the GANIL is legally eligible to collect and manage donations directly. The current legal status of GANIL is GIE (fr. GIE - Groupement d'Intérêt Economique) with several actors involved in GANIL's scientific activities (i.e., CEA and CNRS). The GIE GANIL has not been a subject of private foundations nor individual sponsor donations, which is the primary reason for the undertaken study.

The GANIL's activities fall within the scope of the public research service, which in principle qualifies as a non-profit activity (i.e., no personal benefit) due to its general public interest and scientific nature. However, those activities are not eligible for sponsorship when conducted by the GIE structure, such as GANIL, with the assumption of the financial interest of the management board. Therefore, the DELSOL final report concludes that the current legal status of GANIL (i.e., the GIE GANIL) does not allow for direct fundraising campaigns. Following that, three possible solutions are proposed:

1. Collection of funds by the CEA and/or the CNRS structure on behalf of the GIE GANIL regulated via special contract/convention signed by partners. From the legal point of view, both the CEA and the CNRS are public research institutes eligible to conduct the fundraising activities directly. The fund transfer to the GIE GANIL for projects, which fall within the scope of the sponsorship campaign, is possible under precisely determined conditions included in a contract/convention signed between the partners.



Deliverable D2.2 Report on strategic and legal studies for private funding

2. Direct collection of funds by GANIL, after the evolution of its legal status from the GIE to a GIP (fr. GIP - Groupement d'Intérêt Publique). The GIP form of GANIL would then make it act as a public service group eligible for the independent fundraising campaigns similar to the CEA and CNRS structures. However, this solution is complex to undertake with a lot of administrative work and significant amount of time required to come into life.
3. Creation of a special dedicated endowment fund (fr. fond de dotation) as a solution allowing for fund collection on behalf of the GIE GANIL. The endowment fund involves three parties: two legal persons under public law (e.g., CEA, CNRS, or GANIL) and a third party governed by the private law (e.g., company, private investor). This solution is relatively fast and easy to implement, and it eliminates going through the public establishments that are members of the GIE (i.e., CEA/CNRS).

Direct collection of funds is of GANIL's preference. However, DELSOL suggests the creation of the endowment fund as mostly adapted for the current GIE structure of GANIL. The endowment fund can also act as a temporary initiative starting the fundraising campaign in GANIL for the time required to change its legal status from the GIE to the GIP. Nevertheless, in some specific cases, the GIE legal structure can function as the GIP if that excludes the financial interest of the management board (e.g., the management of GANIL not paid by the GIE). The further study of this atypical situation revealed that the GIE GANIL fulfills this requirement (i.e., voluntary management board), and direct fundraising could then be possible after approval of the tax administration. As a result, the GIE GANIL issued the formal letter to the tax authority, asking for official permission for the direct sponsorship activity without changing its current legal status. The answer from the French Authorities of Public Finances was received in February 2021 with a positive outcome (see Annex J).

In conclusion, direct fund collection is possible for GANIL GIE and GANIL GIE satisfies the conditions requested by French regulation enabling its future sponsors to benefit from tax deduction. This is a major result of the project and will considerably help GANIL to convince potential future sponsors to donate funds.

## **Phase 2: Validation of the concept and potential for fundraising in GANIL in accordance with the results of phase 1.**

The first step of phase 2 (i.e., phase 2A) involved validation of attractiveness of the GANIL's fundraising campaign, established in phase 1, to collect donations. This step was fulfilled via interviews with five selected fundraising experts to have their feedback and personal opinion on the matter. Analysis of the points raised during these consultations resulted in the following recommendations:

1. The fundraising objective of ~€6 million over five years is too ambitious for a structure that is just embarking on the patronage. Hence, a significant up-front investment (i.e., employment of fundraising experts and ambassadors) is required from GANIL to start patronage activity. Instead, a reduction of the prospective donation sum down to €3 million / five years collection plan makes it more realistic to achieve. Running the GANIL's fundraising campaign in 'silence' before announcing it publicly additionally facilitate the collection at the very early stage.
2. The GANIL is a structure that is not widely recognized by the public, which is not the case for the well-known and trusted CEA/CNRS. Both institutes who manage GANIL are a solid-guarantee of seriousness and public respect. The panel of experts recommended including the name of CEA/CNRS in the sponsorship offer (i.e., sales pitch) without removing the focus on GANIL and the regional location aspect of the laboratory.

Deliverable D2.2 Report on strategic and legal studies for private funding

3. The reasons for starting the patronage in GANIL are not obvious. The panel of experts suggested modifying the arguments by inserting a part called 'Why we turn into patronage today?' as part of GANIL's global vision.
4. Developing the visibility and communication of GANIL would facilitate sponsorship. A good fundraising strategy includes an excessive communication capability, which is currently missing in GANIL (i.e., GANIL's Communication Unit). Donors tend to fund socially well-known structures, which is not the case of GANIL. The panel of experts recommended starting a communication campaign.
5. The patronage argumentation is not emotional and visionary enough. The 'star' researchers with their distinctions and particular discoveries should be put forward (adding human faces into the argument' as well as an editorial note signed by GANIL's director, for example).
6. Highlighting applications and achievements of GANIL would comfort the donations. The projects and programs selected for GANIL's fundraising campaign should come with their clear social impact as the sponsors favors to see what the practical utility of donations.
7. National and international targets seem to have priority, but the regional target needs further exploration. The creation of a 'Local Club' of donating companies facilitates the discovery of the Normandy region and potentially increases its attractiveness by drawing international researchers. The panel of experts proposed to highlight the regional aspect of GANIL and to lower an entry ticket (i.e., €5 – 10 thousand) by offering a brief reward in exchange for the financial contribution.
8. The advantages proposed to sponsors could be more differentiating as the 'privilege' aspect interests the most the donors (e.g., meetings with researchers, for instance).
9. The sponsorship process can only work with the support of GANIL's management and internal engagement. GANIL must select in-house ambassadors to run the fundraising strategy.
10. Recruiting experienced people to develop the GANIL's patronage is essential. The main person responsible for the GANIL's fundraising campaign should have a 'senior' profile with ambition and willingness to take up an ambitious fundraising campaign. Recruitment of 2-3 people with clearly defined tasks is a bare minimum.

The listed points were applied to maximize the chances for GANIL's success; in particular, modification of the initial fundraising campaign strategy from phase 1, was made (see Annex – L, and M). Besides, an updated version of GANIL's arguments/sale pitch (see Annex - N) and a list of projects/programs selected for sponsorship (see Annex - O), were also provided. Taking into account all these documents (e.g., a summary of external interviews with experts; modified elements from phase 1), the results of phase 2A have been validated by GANIL. However, the reduced objective of €3 million collection over five years, as proposed by the panel of experts, is well below the initial ambition (i.e., ~€6 million). Such an objective is less motivating for GANIL to launch a fundraising campaign given the upfront investment required to start such an activity.

Entering phase 2B (i.e., interaction with five donors to assess the potential for donations) could not start immediately because of the persistent COVID-19 pandemic and the lack of human resources at GANIL to launch a communication and fundraising campaign. Instead, GANIL decided to explore targeted complementary actions such as professorship, dissemination of knowledge, Ph.D. training, or other short-range initiatives, which can take place until the end of March 2021.

## Deliverable D2.2 Report on strategic and legal studies for private funding

For these actions, Philanthropia company will provide a document detailing:

- a reasoned estimate of the potential for sponsorship funding of the selected GANIL projects;
- a definition of the fundraising objective and the amount of donations to be sought;
- an update of the document describing the fundraising strategy;
- an adaptation of the sponsorship argumentation.

## **CONCLUSION**

To conclude, the entire work done within the WP2.T2 is of high value for GANIL but, the decision launching the sponsorship campaign will take place later, after the COVID-19 pandemic and when the communication structure in GANIL is enhanced. In addition to that, the final choice will include cost/benefit analysis, in terms of HR in particular. The target of €3 million in fundraising over five years is too long for GANIL. In this regard, a reduced target could be more effective in the coming years (e.g., shortening of the envision time collection down to 2 years or focus on specific actions like talent training programs or professorship sponsorship). The confirmation that GANIL GIE satisfies the conditions requested by French regulation enabling its future sponsors to benefit from tax deduction is a major result of the project and a prerequisite for launching future sponsoring campaigns.

## **ANNEXES**

### Phase 1.

- A. Benchmark (*eng.* Benchmarking)
- B. Restitution des entretiens internes (*eng.* Restitution of internal interviews)
- C. Argumentaire (*eng.* Arguments)
- D. Cartographie prospects Ganil - Entreprises & Fondations (*eng.* Ganil prospect mapping - Companies & Foundations)
- E. Plan de collecte et plan affaires (*eng.* Fundraising plan and business plan)
- F. Note méthodologique: stratégie de campagne de mécénat pour le Ganil - Spiral2 (*eng.* Methodological note: sponsorship campaign strategy for Ganil - Spiral2)
- G. DELSOL Avocats : GIE GANIL Structuration collecte mécénat (*eng.* GIE GANIL Fundraising structuration)
- H. DELSOL Avocats : Envoi complémentaire note juridique (*eng.* Sending additional legal note)
- I. DELSOL Avocats : Suite et fin étude juridique (*eng.* Continuation and end of legal study)
- J. Answer from the French Authorities of Public Finances received in February 2021 (in French).

### Phase 2A.

- K. Restitution des entretiens avec les experts mécénat (*eng.* Feedback from interviews with sponsorship experts)
- L. Synthèse et analyse des entretiens (*eng.* Summary and analysis of interviews)
- M. Stratégie de campagne de mécénat pour le Ganil - Spiral2 (*eng.* Sponsorship campaign strategy for Ganil - Spiral2)
- N. Plan de collecte et plan affaires revus (*eng.* Revised collection plan and business plan)
- O. Argumentaire GANIL (*eng.* GANIL's arguments)
- P. Projets/programme GANIL (*eng.* Projects and Programs in GANIL).

# Annex A



# Benchmark

Phase 1 / Étape 1

## Etude de faisabilité pour le développement d'actions de mécénat Ganil–Spiral2

mai 2019

**ÉTUDE DE FAISABILITÉ  
POUR LE DÉVELOPPEMENT D' ACTIONS DE MÉCÉNAT  
GANIL – SPIRAL 2**

**Phase 1 / Etape 1  
BENCHMARK CONCURRENCE  
Mai 2019**



# CERN

Organisation européenne pour la recherche nucléaire

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE LE CERN



Création du CERN en 1954 près de Genève.

## Ambition

Mieux comprendre de quoi est fait l'Univers et comment il fonctionne.

## Missions

- Mettre à disposition un complexe unique d'accélérateurs de particules permettant de mener des recherches à la pointe de la connaissance humaine ;
- Mener des recherches de calibre mondial en physique fondamentale ;
- Rassembler des personnes du monde entier dans le but de repousser les limites de la science et de la technologie, dans l'intérêt de tous.

## Valeurs

### Recherche – Innovation – Collaboration – Inspiration

Découvertes à travers la science, Innovation technologique, Diversité et rapprochement des nations, Inspiration et éducation

## Objectifs

- Contribuer au débat scientifique tout en restant neutres sur le plan politique,
- Promouvoir l'investissement dans la recherche fondamentale et encourager l'élaboration de politiques reposant sur des données factuelles ;
- Renforcer les liens avec l'industrie par un transfert de connaissances du CERN vers celle-ci ;
- Former une nouvelle génération de scientifiques et d'ingénieurs ;
- Susciter et encourager une sensibilisation aux questions scientifiques au sein de la société.

## Signature

Le CERN unit les nations et forme les scientifiques de demain.



# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

## LA FONDATION CERN & SOCIETY



Création de la Fondation en 2014, véhicule juridique de collecte de dons et mécénat.

### **Ambition**

Spreading the CERN spirit of scientific curiosity, for the inspiration and benefit of society

### **Mission**

The purpose of the Foundation is to support and promote the dissemination, for the broadest public interest, of the benefits of the mission of CERN

### **Domaines d'activité**

- Education & outreach
- Innovation & knowledge exchange
- Culture & creativity

### **Objectifs**

1. Promote public understanding of science and the various ways it affects our daily life;
2. Encourage and support young people's interest in the STEM subjects of science, technology, engineering and mathematics, with an emphasis on physics and engineering;
3. Improve people's lives by means of innovative technologies;
4. Build capacity in developing countries by providing people with scientific knowledge and tools; and
5. Foster creative synergies between science and culture, stimulating inspiration and enriching the cultural landscape.

# LE DISPOSITIF DE COLLECTE DE DONNS



- La possibilité de flécher ou non son don sur une initiative particulière.
- 3 manières différentes d'apporter son soutien : le don en ligne, l'achat de produits dérivés, le mécénat des entreprises et des fondations
- Une forte transparence quant à l'utilisation des ressources générées par le fundraising

## HOW YOU CAN HELP

*There are many ways to support the CERN & Society initiatives. No matter how - or how much - you give, your gift will make a difference!*

*You may choose whether you prefer to support specific initiatives via earmarked donations, or if you want to make an unrestricted donation that can be used to support the immediate and pressing needs of the CERN & Society projects.*

CERN provides the large majority of the necessary operating resources for fundraising. A fraction of unrestricted donations are also used to cover processing fees applying to contributions received by credit card or PayPal, and other operating expenditures. Otherwise, all funds go directly to benefiting our projects and increasing their impact.

### AREAS OF ACTIVITIES



Education & Outreach



Innovation & Knowledge Exchange



Culture & Creativity

### ONLINE DONATIONS

Boost CERN & Society's reach easily and quickly! You can make a secure recurring or one-off online donation at [www.cern.ch/society](http://www.cern.ch/society)

### AT THE CERN SHOP

If you happen to be around CERN, pay a visit to the Gift Shop. There, you will find authentic LHC Data Tapes available as souvenirs with a contribution of 10 CHF or more. 100% of your donation will go directly in support of CERN & Society projects.

### TRUSTS, FOUNDATIONS AND COMPANIES

Help us put science's benefit for society under the spotlight. We have taken important steps forward so far thanks to our partners, but we can do so much more with additional help!

For information about partnership opportunities with CERN & Society, please write to us at: [partnerships.fundraising@cern.ch](mailto:partnerships.fundraising@cern.ch)

# LES DIFFERENTS MOYENS DE FAIRE UN DON



## Donate online

Make an online donation now and inspire the next generation of scientists. The future is just one click away.



## Trusts and Foundations

We are fortunate to have such support. With your help, we can do much more.



## Corporate partnerships

From sponsorship opportunities to cause related marketing, find out how your company can support our work.



## CERN & Society e-gifts

Send a special gift to someone you care about.



## Other ways to give

Find out how to make a single donation or become our regular supporter. It is vital to our work.



## Tax efficient giving for individuals

Make your donation count the most by giving tax efficiently.

# LES DIFFERENTS MOYENS DE FAIRE UN DON

## FOCUS DON EN LIGNE



### 1<sup>ER</sup> DISPOSITIF DE SOUTIEN : LE DON

- Une grille de don suggère 3 montants, chacun étant associé à une équivalence-projet concrète
- Le donateur a la possibilité de choisir un montant libre, à partir de 10 CHF (8,87€)

Make a donation

Thank you for your interest in supporting the CERN & Society programme!

Contributions Amount

- may pay for one-day lab experience for one student - CHF 100
- may help train two high-school teachers on modern physics - CHF 250
- may pay the training of one African librarian in digital libraries - CHF 500
- Other Amount

Other Amount CHF

# LES DIFFERENTS MOYENS DE FAIRE UN DON

## FOCUS E-GIFTS



### 2<sup>e</sup> DISPOSITIF DE SOUTIEN : L'ACHAT DE CARTES ELECTRONIQUES

- Des cartes virtuelles design à acheter pour envoyer à ses proches
- Des remerciements publics sur le site en contrepartie de l'achat d'une carte virtuelle (ou « Donateur anonyme » si l'acheteur ne souhaite pas voir son nom apparaître)
- La possibilité de choisir son montant d'achat, à partir de 10 CHF (8,87€)

« Join our efforts to inspire young people and help the students of today become the scientists of tomorrow. »



Antiproton interactions with neon nucleus in the streamer chamber



Artistic illustration of elusive magnetic monopole



'Wandering the Immeasurable', the evolution of science through the ages

# LES DIFFERENTS MOYENS DE FAIRE UN DON

## FOCUS MÉCÉNAT & SPONSORING



### 3<sup>e</sup> DISPOSITIF DE SOUTIEN : LE MÉCÉNAT D'ENTREPRISE & LE SPONSORING

- Une offre de partenariat financier flexible qui s'adapte aux attentes des entreprises
- Une argumentation bien établie qui présente 4 raisons de soutenir financièrement la Fondation
- La possibilité de soutenir la Fondation à travers des dons en nature ou la mise à disposition de compétences

### SPONSORSHIP

We see immense benefit to engaging with the commercial sector. Partnering with CERN & Society allows companies to:

- Support our programmes, whether in the area of education & outreach, innovation & knowledge exchange, and culture & creativity;
- Meet your CRS objectives by encouraging young people's interest in STEM subjects and supporting the development of talent in science;
- Help us shine a light on the integral connection between science and society; and
- Align your brand with a great cause and an international institution at the forefront of science and innovation.

Sponsorship packages can be designed to accommodate a variety of budgets and interests. Your company support can range from a one-off to a multi-year partnership, with marketing activities that resonate and have benefits worldwide.

### GIFTS-IN-KIND

Making an in-kind gift of goods or services can help achieve our goals and engage a company's employees and other stakeholders. The beneficiaries of our programmes are talented youth who may greatly benefit from a company's latest software or product offering.

# LES PROJETS À SOUTENIR



## EDUCATION ET SENSIBILISATION

**Le globe de la science et de l'innovation** – activités de sensibilisation, d'éducation et d'exposition au Globe : TEDxCERN

**La passerelle scientifique** – attraction unique à Genève et plaque tournante pour le développement de la science et de la technologie en Europe et dans le monde.

**Programmes d'enseignement, stages pour lycéens, écoles CERN/UNESCO sur les bibliothèques numériques...**

## CULTURE ET CREATIVITE


**LES ARTS AU CERN** – favoriser de nouvelles approches en matière de recherche, d'expérimentation et de production artistique : résidences (Collide et Accelerate) et visites exploratoires pour artistes.

## INNOVATION ET ECHANGE DE CONNAISSANCES


**Développement KiCad** – création d'une suite de logiciels libres et à source ouverte (FOSS) pour la conception de matériel électronique.

## OUR REACH AROUND THE WORLD




  
**BEAMLINE FOR SCHOOLS COMPETITION**

Engaging high-school students in real experimental particle physics research at CERN.  
**180** proposals were submitted by **1 485** students.

  
**NON-MEMBER STATE SUMMER STUDENTS**

Giving the next generation of scientists the skills to contribute to the development of their communities.  
**39** students fully supported for 8 weeks

  
**CERN NATIONAL TEACHER PROGRAMMES**

Equipping teachers to empower students and the future of science through their own scientific education.  
**90** teachers supported

  
**COLLIDE**

Artist residency programme bringing together artists and scientists to support artistic innovation and openness to fundamental research.  
**2** residencies granted

  
**ACCELERATE**

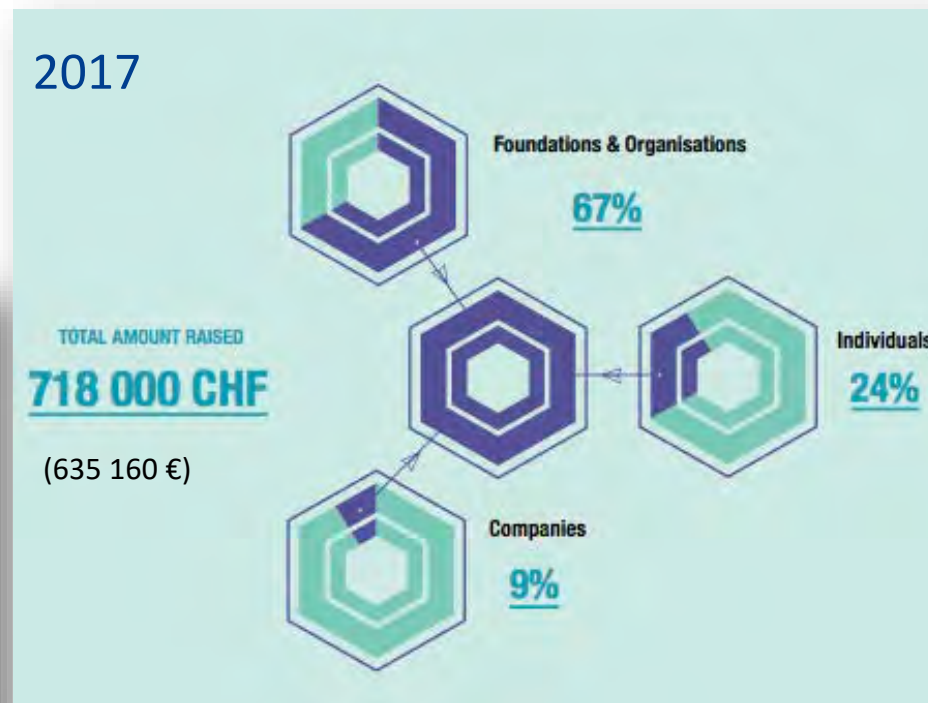
Country-specific, one-month artist residency award accelerating creativity between culture and science.  
**2** residencies granted





# RÉSULTATS DE LA DEMARCHE DE COLLECTE DE DONS ET MECENAT

Budget annuel de 1,2 milliard de francs suisses (2018), financé par 22 pays.



Cern & Society Foundation Annual Review 2017

# PARTENAIRES ET MÉCÈNES



## « Patrons »



## « Supporters »



## « Contributors »

Argen  
 Conseil des arts en Corée  
 Électronique Digi-Key  
 Fundación Aquae  
 Fonds Ernest Solvay, géré par la Fondation Roi Baudouin  
 Fondation d'utilité publique John S. Latsis  
 Kale Holding A.Ş.  
 République et canton de Genève  
 UNIQA Assurances SA  
 Ville de Genève

## Autres



# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Des comptes officiels sur 4 réseaux sociaux

Twitter profile for CERN (@CERN). The profile picture is the CERN logo. The header shows 3844 Tweets, 392 Abonnements, 2,56 M Abonnés, 656 J'aime, and 2 Listes. The bio is "CERN @CERN".

Facebook profile for CERN. The profile picture is the CERN logo. The header shows 686 K Total des mentions J'aime and 694 K Total des abonnés.

YouTube channel page for CERN. The channel name is CERN with 100181 abonnés. The navigation menu includes ACCUEIL, VIDÉOS, PLAYLISTS, COMMUNAUTÉ, CHAÎNES, and À PROPOS.

YouTube channel statistics for CERN:  
Statistiques  
Inscrit le 18 oct. 2007  
7274016 vues

Instagram profile for CERN (@cern). The profile picture is the CERN logo. The bio is "#CERN, the European Organization for Nuclear Research, is the world's largest particle physics laboratory." The statistics show 855 publications, 378k abonnés, and 67 abonnements.

# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

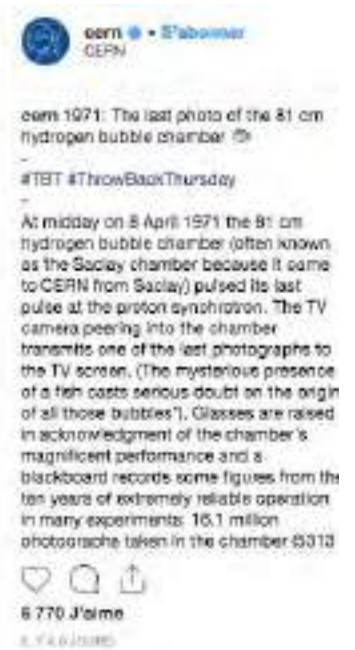


- Des messages concernant l'actualité du CERN, dans une ligne éditoriale cohérente sur tous les réseaux : découvertes, réalisations, visites...
- Un contenu parfois ludique et amusant (719 likes pour pour un poisson d'avril)
- Utilisation du hashtag très utilisé sur Instagram #TBT #ThrowBackThursday : chaque jeudi le CERN partage une archive

## TWITTER



## INSTAGRAM



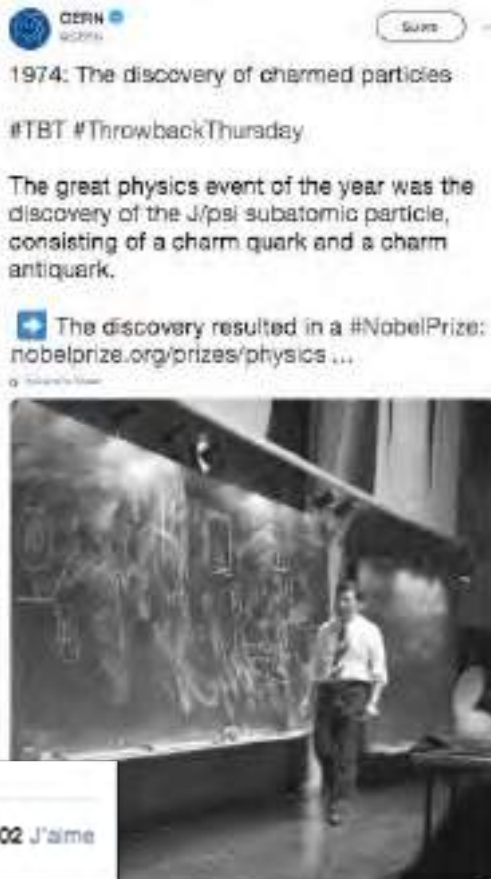
# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

## TWITTER VS. INSTAGRAM



- Des réactions concernant les publications du #TBT particulièrement nombreuses sur Instagram, vs. Twitter (pour la même publication).

### TWITTER



### INSTAGRAM



# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

## FOCUS TWITTER



L'utilisation de Twitter comme **support d'appel à don** sur l'ensemble de la marque CERN

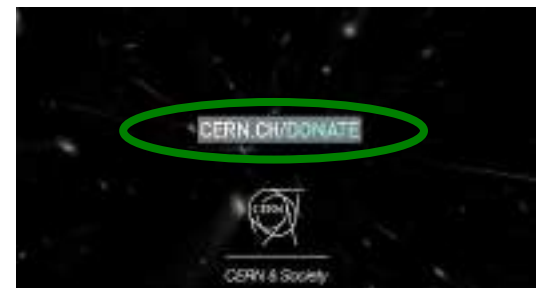


# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX FOCUS YOUTUBE



Mise en avant des étudiants et jeunes chercheurs et **support d'appel à don**

La campagne pour le Giving Tuesday (2017) <https://www.youtube.com/watch?v=EtPSLKSpHjs>



*Explore how fundamental research is a driving force for innovation.*

*As well as the World Wide Web, the most famous CERN technological innovation, CERN's particle accelerators and detectors have many applications in everyday life. Electronic particle-detection techniques, for example, have revolutionized medical diagnosis.*

*CERN collaborates with industry, giving it an expertise that can be applied to other areas. The technological innovations of the Laboratory thus spread rapidly to society, for the benefit of all.*

*This film was made as part of CERN's 60th anniversary celebrations. In 2014, CERN is celebrating 60 years of science for peace.*

# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX FOCUS YOUTUBE



Mise en avant des étudiants et jeunes chercheurs

La campagne pour le projet Non Member State Summer Students (2015)

<https://www.youtube.com/watch?v=unfM1K0Bn2I>



*Non Member State Summer Students 2015 are interviewed about their decision to study STEM subjects, to apply for CERN NMSSS programme, their experience onsite CERN and takeaways, their future goals and aspirations, offering also advice to fellow students.*





# ANNEXE

## PRÉSENTATION GÉNÉRALE

### LA FONDATION CERN & SOCIETY (Traduction en français de la page 4)



#### Domaines d'activité

L'éducation et de la sensibilisation, l'innovation et le partage des connaissances, la culture et la créativité.

#### Vision

Diffuser l'esprit de curiosité scientifique du CERN pour le bien-être et le bénéfice de la société

#### Objectifs

1. Promouvoir la compréhension publique de la science et de ses diverses répercussions sur notre vie quotidienne;
2. Encourager et soutenir l'intérêt des jeunes pour les sciences, la technologie, l'ingénierie et les mathématiques, en mettant l'accent sur la physique et l'ingénierie;
3. Améliorer la vie des gens grâce à des technologies innovantes;
4. Renforcer les capacités des pays en développement en fournissant à la population des connaissances et des outils scientifiques;
5. Favoriser les synergies créatives entre science et culture, en stimulant l'inspiration et en enrichissant le paysage culturel.



# SOLEIL

Centre français de rayonnement synchrotron

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE



- Créé en **2001**, SOLEIL (Source Optimisée de Lumière d'Énergie Intermédiaire du Lure) est un centre de recherche situé à **Saint Aubin (Essonne)**, sur le plateau de Saclay.
- SOLEIL, géré dans le cadre d'une **société civile** de droit français, est financé par deux principaux actionnaires : le **CNRS** et le **CEA** (qui détiennent respectivement 72% et 28% des parts du centre). **La Région Ile de France, le Conseil départemental de l'Essonne et la Région Centre**, en sont les partenaires essentiels. Le budget annuel de fonctionnement est d'environ 60M€ (2018).
- « Très Grande Infrastructure de Recherche, source de rayonnement synchrotron, laboratoire, accélérateur de particules... SOLEIL est tout cela à la fois, et plus encore. »

SOLEIL est un grand centre de **recherche** dont les équipes développent, en interne ou en partenariat, leurs propres thématiques d'étude sur de nombreux sujets qui mobilisent aujourd'hui la communauté scientifique.

SOLEIL met aussi ses stations d'analyse (les « lignes de lumière ») à disposition de scientifiques issus de domaines de recherche très variés, et **accompagne** ainsi chaque année plus de 2 500 utilisateurs, académiques ou industriels, venus du monde entier.

« Soleil, accélérateur de recherche et d'innovation industrielle »

Un outil de recherche incontournable permettant des avancées dans des domaines très variés.



# PRÉSENTATION GÉNÉRALE



## Ambition

**Étudier la matière, sa géométrie, ses propriétés chimiques, magnétiques et électriques**

## Missions

- **Éducation & Public** : diffuser la connaissance scientifique, actions pédagogiques et de médiation avec les partenaires enseignants, de recherche et d'enseignement supérieur, de culture scientifique.
- **Solutions entreprises** : mettre compétences et équipements à la disposition des industriels et prestataires de services à l'industrie ; associer les entreprises de l'instrumentation scientifique à la recherche technologique en amont et en aval.
- **Utilisateurs & chercheurs** : animer, surveiller et prendre des initiatives pour mettre l'outil SOLEIL au service de la communauté des utilisateurs. ORGUES, l'association des utilisateurs de SOLEIL, est un organe indépendant de la Direction de SOLEIL.

## Valeur

Multiculturel

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE



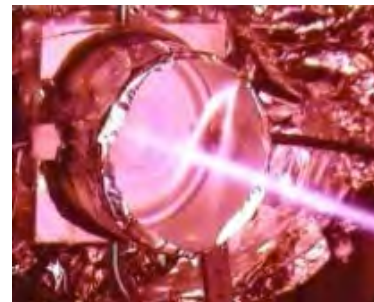
Des domaines d'applications évoqués dès la description de SOLEIL

## A quoi sert SOLEIL ?

En recherche fondamentale, SOLEIL couvre des besoins en physique, chimie et en sciences des matériaux, en sciences du vivant (notamment en cristallographie des macromolécules biologiques), en sciences de la terre et de l'atmosphère. Il permet l'utilisation d'une large panoplie de méthodes, à la fois spectroscopiques (depuis l'infrarouge jusqu'aux rayons X), et structurales (comme la diffraction et la diffusion de rayons X).

En recherche appliquée, SOLEIL trouve des applications dans des domaines très différents tels que la pharmacie, le médical, la chimie et la pétrochimie, l'environnement, le nucléaire, l'industrie automobile, mais aussi les nanotechnologies, la micromécanique et la microélectronique, etc....

SOLEIL développe également une politique volontariste d'ouverture vers les applications pour l'industrie et les grands enjeux nationaux (environnement, énergie, police scientifique, archéologie et patrimoine...), avec le souci de favoriser l'accès des PME/PMI aux techniques de rayonnement synchrotron.



# PARTENAIRES



Des partenaires publics...

INSTITUTS DE  
RECHERCHE



COLLECTIVITÉS  
TERRITORIALES



...et des partenaires privés : de recherche et industriels

PARTENARIATS  
ENTREPRISES

cf axe « Solutions pour  
les entreprises »

Le développement de la politique de partenariat de SOLEIL s'articule autour de deux axes : les partenariats de recherche (activités de recherche proprement dites + développements instrumentaux) et *les partenariats industriels* pour valoriser la recherche scientifique et le développement technologique menés à SOLEIL.

# PROJETS – VUE GLOBALE

## MISSIONS

### Éducation & Publics

SOLEIL est un lieu d'échange et de diffusion de la culture scientifique et technique. Accessible à tous depuis le démarrage du projet en 2001, des actions pédagogiques et de médiation se développent avec nos partenaires : le milieu enseignant, les établissements de recherche et d'enseignement supérieur, les associations de culture scientifique...

### Solutions pour les Entreprises

SOLEIL, accélérateur de recherche et d'innovation industrielle  
 Accélérateur d'innovation, de croissance et de compétitivité des entreprises, SOLEIL :

- met des compétences de pointe et des équipements de hautes performances à la disposition des industriels et des prestataires de services à l'industrie
- associe les entreprises de l'instrumentation scientifique à sa recherche technologique, en amont dans le cadre de projets collaboratifs et en aval pour l'exploitation industrielle et commerciale de dispositifs innovants conçus par ses équipes.

### Utilisateurs & Chercheurs

L'Organisation des Utilisateurs de SOLEIL se doit d'assurer une mission d'animation, de surveillance et d'initiatives afin que SOLEIL soit un outil scientifique efficace au service de la communauté des utilisateurs.

## PROJETS

- Visites du site
  - Mallettes et documents pédagogiques
  - Publication de périodiques
  - Vidéos pédagogiques
- 
- Expertise en étude et caractérisation des matériaux
  - Développement technologique et valorisation
  - Formation et services technologiques
  - Plateformes spécifiques dans le cadre de partenariats sur mesures
- 
- 4 appels à projets par an pour l'allocation des lignes de lumière pour 6 mois, 1 ou 2 ans selon le type de projet
  - Organisation des Utilisateurs de Soleil (ORGUES) initiée par le rassemblement d'utilisateurs potentiels de Soleil (communauté)

# PROJETS EDUCATION & PUBLICS

## OUTILS



Des domaines d'application décrits sur différents outils accessibles en ligne

### MALETTE PEDAGOGIQUE



[...] Santé : La transdisciplinarité est au cœur de cette mallette. Vous y découvrirez comment les techniques d'analyse mettant en jeu le rayonnement synchrotron permettent des avancées majeures dans le domaine de la santé. [...]

### FICHE SECTORIELLE

**Cosmétique**

Le rayonnement synchrotron permet de caractériser la structure cristalline des matériaux et de comprendre les mécanismes de leur dégradation. Ces informations sont essentielles pour le développement de nouveaux matériaux et produits.

**Les avantages de l'apport du rayonnement synchrotron :**

- Haute résolution spatiale et temporelle
- Grande variété de techniques de mesure
- Capacité à travailler sur des échantillons de petite taille
- Possibilité de travailler sur des échantillons dans des conditions proches de celles rencontrées en situation réelle
- Capacité à travailler sur des échantillons dans des conditions proches de celles rencontrées en situation réelle

**Les perspectives applicatives et les enjeux de la cosmétique :**

- Développement de nouveaux produits
- Amélioration des procédés de fabrication
- Optimisation des performances des produits
- Développement de nouveaux matériaux
- Amélioration des procédés de fabrication
- Optimisation des performances des produits

**Cosmétiques**

Le rayonnement synchrotron permet de caractériser la structure cristalline des matériaux et de comprendre les mécanismes de leur dégradation. Ces informations sont essentielles pour le développement de nouveaux matériaux et produits.

**Les avantages de l'apport du rayonnement synchrotron :**

- Haute résolution spatiale et temporelle
- Grande variété de techniques de mesure
- Capacité à travailler sur des échantillons de petite taille
- Possibilité de travailler sur des échantillons dans des conditions proches de celles rencontrées en situation réelle
- Capacité à travailler sur des échantillons dans des conditions proches de celles rencontrées en situation réelle

**Les perspectives applicatives et les enjeux de la cosmétique :**

- Développement de nouveaux produits
- Amélioration des procédés de fabrication
- Optimisation des performances des produits
- Développement de nouveaux matériaux
- Amélioration des procédés de fabrication
- Optimisation des performances des produits



# PROJETS EDUCATION & PUBLICS VIDÉOS



Sur Youtube, des vidéos sous le format *Draw-my-life* pour plus de pédagogie <https://youtu.be/ILN-cEBkf1o>



SOLEIL, une source de lumière pour la recherche...  
3,8 k vues · il y a 4 ans



Les lumières de SOLEIL (2/3)  
1,9 k vues · il y a 4 ans



Quand la lumière explore la matière (3/3)  
2 k vues · il y a 4 ans

# PROJETS EDUCATION & PUBLICS

## PORTE OUVERTE



Une porte ouverte aux grand public, dont Soleil fait la promotion sur Facebook



Si la date change, le programme reste le même :

- Visites du synchrotron en petit groupes, explication du fonctionnement de SOLEIL sur les maquettes
- Echanges avec les chercheurs et les chercheuses, sur leur lieu de travail (ligne de lumière)
- Ateliers scientifiques et ludiques avec les animateurs du Groupe TRACES/Atomes Crochus
- Découverte des oeuvres de Philippe Baudelocque
- Et toujours la bonne humeur !

Pour cette soirée un peu spéciale, l'entrée sur le site sera autorisée dès 5 ans.

Les inscriptions sont ouvertes à partir du mardi 20 novembre.

Les inscriptions sont désormais closes, tous nos créneaux sont remplis. Merci de votre compréhension !

### ATTENTION

Nombre de places limitées par tranches horaires.

Toutes les visites doivent être encadrées par un accompagnant SOLEIL. (pour les personnes extérieures)

Les visites du Synchrotron sont interdites aux porteurs de pacemaker.



# PROJETS EDUCATION & PUBLICS

## VISITE GUIDÉE



Des visites guidées  
pour tous les publics

Comme près de 4500 visiteurs par an, élèves, étudiants, enseignants et particuliers, venez découvrir SOLEIL et rencontrer nos équipes lors d'une visite : un programme sur mesure avec conférences, ateliers de manipulation, parcours sur le site ou discussion thématique.

### Visite Grand Public

DURÉE : 2H

Présentation sur l'histoire, le fonctionnement et les applications du synchrotron SOLEIL

Circuit de visite dans le synchrotron pour découvrir les différentes installations : bâtiment synchrotron, salle de contrôle, hall expérimental

### Etudiants

DURÉE : 2H30

Présentation sur l'histoire, le fonctionnement et les applications du synchrotron SOLEIL

Circuit de visite dans le synchrotron pour découvrir les différentes installations : bâtiment synchrotron, salle de contrôle, hall expérimental

Suivant le profil des visiteurs, visite d'une ligne de lumière ou rencontre et discussion sur un aspect spécifique du Synchrotron SOLEIL

### Lycée (1ère - Terminale)

DURÉE : 2H30

Présentation, en lien avec le projet pédagogique, sur le fonctionnement et les applications du synchrotron SOLEIL

Circuit de visite dans le synchrotron pour découvrir les différentes installations (hall expérimental, salle de contrôle) ainsi que les ateliers pédagogiques (UV, électrons...)

### Scolaires (à partir de la 4ème)

DURÉE : 2H

Collège (4<sup>ème</sup>-3<sup>ème</sup>) et Lycée (2<sup>nde</sup>)

Présentation ludique axée sur les applications du synchrotron SOLEIL

Circuit de visite dans le synchrotron pour découvrir les ateliers pédagogiques (UV, électrons...), ainsi que le hall expérimental et la salle de contrôle



- gratuites
- autorisées à partir de 12 ans
- du mardi au jeudi (hors période de vacances scolaires) sous réserve de créneaux disponibles
- réservées aux groupes (entre 10 et 30 personnes).
- interdites aux personnes équipées de pacemaker (présence d'aimants sous tension)
- Si vous êtes moins de 10, nous nous efforcerons de vous greffer à un groupe existant (sous réserve de possibilité)

# PROJETS EDUCATION & PUBLICS

## JEU DE PISTE LYCÉENS



### Un jeu de piste à destination des lycéens

Depuis 2011, SOLEIL organise 3 fois par an des visites un peu particulières, destinées aux lycéens, baptisées SOLEIL Pursuit. Comme dans un Trivial Pursuit, les élèves sont amenés à répondre à différents défis, afin de remplir le célèbre camembert. Cette fois-ci, en lieu et place de culture générale, les questions portent sur la culture scientifique et synchrotron !

Dans ce jeu de piste grande nature, la classe est séparée en petits groupes (entre 6 et 8 élèves), qui vont d'atelier en atelier pour découvrir les multiples facettes de SOLEIL. Rayonnement infrarouge, lumière ultraviolette, rayons X, électrons, accélérateur de particules, autant de notions abordées et décortiquées sur le parcours.

En fin de session, une restitution d'une vidéo d'application de SOLEIL est organisée entre les différents groupes, plaçant les élèves dans la peau de journalistes scientifiques.



## Plateforme Cosmetomics

Cosmetomics est une **plateforme mutualisée d'innovation** (PFMI) à destination des **entreprises françaises du secteur de la cosmétique**, ayant comme objectif la caractérisation et à la **mesure de l'efficacité et de l'innocuité de leurs produits**.

Elle est spécialisée dans le suivi des paramètres physico-chimiques à différentes échelles afin d'optimiser ces produits et d'en garantir le diagnostic. Elle vise également à la compréhension des interactions entre le produit cosmétique et le support naturel ciblé (peau, cheveu...).

Portée par le pôle de compétitivité **Cosmetic Valley**, Cosmetomics s'inscrit dans le cadre d'un **partenariat francilien** signé en 2013 avec la PME essonnoise **Bio-EC** et **l'Université de Cergy Pontoise**.



## Plateforme Micasol

En 2013, **l'Institut Carnot MICA** (Materials Institute Carnot Alsace) et **SOLEIL**, associés au **CNRS**, à **l'Université Haute Alsace** et **l'Université de Strasbourg**, ont mis en place une **plateforme ouverte aux industriels de la Région Grand Est de tous secteurs**, intéressés par les nanotechnologies et la caractérisation des matériaux, de l'échelle moléculaire à l'échelle macroscopique.

L'objectif de MICASOL est d'**offrir aux entreprises**, en particulier aux PME-PMI, un **accès facilité à SOLEIL**, avec un **accompagnement scientifique et technique**. Son originalité réside précisément dans une **offre complète pour les industriels**, allant de l'analyse des besoins jusqu'au développement industriel le cas échéant.



## Plateforme INRA/Soleil

La plateforme INRA-SOLEIL a été mise en place en 2007 dans le but de faire connaître aux scientifiques de l'INRA, ou de ses partenaires industriels, l'existence, les caractéristiques et les performances des lignes de lumière de SOLEIL, et les guider dans leur choix de la ligne de lumière à utiliser pour leurs recherches.

Un travail prospectif a été effectué auprès des chercheurs de l'INRA pour évaluer leurs demandes et besoins potentiels en « techniques synchrotron » et **mettre en adéquation les équipements de SOLEIL et les enjeux de l'INRA** dans les secteurs de l'**alimentation, l'agriculture, l'environnement** et du **développement durable**.

De plus, des **ingénieurs de recherche** mis à disposition par le Département CEPIA (Caractérisation et Elaboration de Produits issus de l'Agriculture) de l'INRA de Nantes sont **membres à part entière des équipes de plusieurs des lignes de lumière de SOLEIL**, pour un renforcement quotidien de ces interactions INRA/SOLEIL.



Cela fait maintenant **10 ans** que l'INRA et SOLEIL ont engagé une fructueuse collaboration, qui s'appuie sur la **présence d'ingénieurs INRA mis à disposition à SOLEIL**.

**Un ouvrage, paru en janvier 2017**, rassemble **une trentaine de résultats de recherche** issus de cette collaboration. Ils portent sur l'alimentation et la nutrition, la santé, la biologie végétale et le changement climatique, les biotechnologies... des enjeux de société qui sont au cœur des recherches de l'INRA, et pour lesquels vous découvrirez dans ce document **l'apport décisif des différentes techniques d'analyse disponibles à SOLEIL**.

## Plateforme IPANEMA

IPANEMA est une unité mixte du **CNRS**, du **ministère de la Culture** et de l'**université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines**, en partenariat avec le **Muséum national d'histoire naturelle**. IPANEMA est localisée au sein de l'**Université Paris-Saclay**.

IPANEMA est un laboratoire de développement de méthodes avancées de caractérisation de matériaux de l'archéologie, des paléo-environnements, de la paléontologie et du patrimoine culturel, et d'accompagnement de recherches synchrotron avec des utilisateurs externes hébergés sur la plateforme. Pour ce faire, **IPANEMA développe et met à disposition un ensemble de techniques pour étudier artefacts et échantillons, préparer les prélèvements, analyser statistiquement les jeux de données collectées.**

IPANEMA est une structure **sans équivalent au niveau international**. Les infrastructures d'IPANEMA ont été construites par la Région Île-de-France et son équipement initial est **financé par l'État français** dans le cadre du CPER 2007—2013 et de l'Equipex PATRIMEX.



Institut photonique d'analyse non-destructive européen des matériaux anciens, IPANEMA est une **plateforme de recherche, unique au niveau international**, dédiée à l'**étude des matériaux anciens** à SOLEIL.

### Modalités de soutien

publié le 15 décembre 2012, mis à jour le 18 mars 2016 à 19h24min

*IPANEMA, interface scientifique et technique, peut accompagner votre projet synchrotron en soutenant, selon vos besoins, la rédaction de demande de temps de faisceau, la préparation des échantillons, le développement ou l'adaptation de montages expérimentaux en collaboration avec les lignes de lumière, la collecte des données, et/ou l'analyse des données.*

**Aujourd'hui**, le soutien d'IPANEMA à la recherche sur les matériaux anciens s'exerce dans le cadre d'analyses synchrotron de quelques jours. Les demandes de temps de faisceau doivent faire l'objet d'un projet soumis lors des appels à projets qui ont lieu tous les six mois.

► Pour nous contacter, consultez la [page de présentation de l'équipe](#) ou envoyez un message à [ipanema@synchrotron-soleil.fr](mailto:ipanema@synchrotron-soleil.fr).

► Pour déposer un projet synchrotron : consultez la liste des lignes de lumières du synchrotron de SOLEIL, connectez-vous au SUNset, l'interface électronique des utilisateurs, choisissez le comité de programme CP6, si vous êtes un utilisateur européen (non français), consultez la page concernant le soutien des utilisateurs européens (IPERION CH).

IPANEMA accueille des scientifiques hébergés pour des périodes pouvant aller jusqu'à trois années. L'accompagnement d'IPANEMA comprend la formation aux méthodes analytiques, leur mise en œuvre, leur adaptation ou le développement de conceptions nouvelles, le traitement et l'analyse des données, jusqu'à la valorisation des résultats. Les modes d'accès sont adaptés, notamment pour permettre des études synchrotron de corpus ou de collections de matériaux anciens.

## Plateforme Nanoimages X

Nanoimages X est un investissement d'avenir au synchrotron SOLEIL et destiné aux utilisateurs académiques et industriels des domaines des sciences de la vie et des matériaux

### **Deux stations d'imagerie 3D de pointe**

Deux stations expérimentales de micro-et nanotomographie implantés sur la ligne ANATOMIX vont fournir une variété de modalités d'imagerie de pointe et offriront aux utilisateurs des conditions optimales pour l'acquisition et la visualisation des données de volume d'un objet tridimensionnel complexe.

### **Un large champ d'applications**

L'accent est mis d'une part sur les maladies dégénératives (Alzheimer), les structures cartilagineuses nano vascularisation, les os et le génie tissulaire et les textures, les effets des médicaments ... et d'autre part sur les matériaux du futur en lien par exemple avec les industries automobiles ou aéronautiques.

### **Science d'excellence, science ouverte**

La ligne de lumière ANATOMIX de SOLEIL en soutenant des projets pluridisciplinaires, permettra des développements communs essentiels en matière de traitement de l'image et d'intégration des données multimodales mesurées à différentes échelles de longueur.

### **PARTENAIRES ACADÉMIQUES ET PUBLICS :**

IFP Energies Nouvelles (IFPEN)

Laboratoire Physicochimie des Electrolytes et Nanosystèmes interfaciaux (PHENIX)

International Joint Unit "Multi-Scale Materials Science for Energy and Environment" (MSE)

Institut des Science de la Terre d'Orléans (ISTO)

Institut Pprime

Laboratoire Navier

Observatoire Terre et Environnement de Lorraine (OTELo)

Ingénierie Moléculaire et Physiopathologie Articulaire (IMOPA)

Imagerie Multimodale Multiéchelle et Modélisation du Tissu Osseux et Articulaire  
Bioingénierie tissulaire (BioTis)

Biomécanique et Biomatériaux Ostéo-Articulaires (B2OA)

Institut de Mécanique des Fluides de Toulouse (IMFT)

Laboratoire d'Intégration des Systèmes et des Technologies (LIST)

CEA Saclay

Biomaterials Science Center (BMC)

Synchrotron SOLEIL

### **PARTENAIRES PRIVÉS :**

RENAULT Technocentre , Institut de Recherche Servier



# PROJETS UTILISATEURS & CHERCHEURS

## ALLOCATION DE TEMPS DE FAISCEAU




Sous l'impulsion de la Direction de SOLEIL, cette organisation a été initiée par le rassemblement d'utilisateurs potentiels de SOLEIL, qui ont, en outre, organisé le premier Users' Meeting en janvier 2006. Depuis, des élections ont eu lieu (2006, 2008, 2011, 2013 et 2015). L'Organisation des Utilisateurs de SOLEIL dispose d'un comité élu représentatif pour deux ans.

Ces deux organes sont indépendants, tant de la Direction de SOLEIL, que du Conseil d'administration et des Comités de Programmes.

[charte\\_v10-12-2010.pdf \(20.67 Ko - pdf\) \(20.67 Ko\)](#)  
 Media Folder:  
[Utilisateurs](#)  
 de cette association a été validée par le Comité des Utilisateurs.

L'Organisation des Utilisateurs de SOLEIL se doit d'assurer une mission d'animation, de surveillance et d'initiatives afin que SOLEIL soit un outil scientifique efficace au service de la communauté des utilisateurs.

Votre adhésion à l'Organisation des Utilisateurs de SOLEIL et toutes les remarques ou suggestions que vous pourrez faire sont la garantie d'un fonctionnement optimal du synchrotron SOLEIL.

En 2016, 40% des demandes de « temps de faisceau » par les utilisateurs extérieurs ont été acceptées

TYPE DE PROJETS	NOMBRE D'APPELS PAR AN	DATE LIMITE DE L'APPEL	PÉRIODE D'ALLOCATION	DURÉE DU PROJET
Standard	2	15/02 15/09	du 1er septembre au 28 février du 1er mars au 31 juillet	6 mois
BAG MX - BioSAXS	1	15/09	du 1er mars au 28 février de l'année n+2	2 ans
BAG NON MX - BioSAXS	1	15/09	du 1er mars au 28 février de l'année n+1	1 an
Accès Rapide	-	En continu	En continu	-

# PROJETS UTILISATEURS

## LE COLLOQUE ANNUEL



**JANUARY 22<sup>nd</sup> and 23<sup>rd</sup>, 2015**

Ecole Polytechnique (Palaiseau) & SOLEIL (Saint-Aubin)

### SCIENTIFIC COMMITTEE

Eric DORNIER (SOLEIL, Villers-Cotterêts)  
Yohann BIDA (ESPCI, Paris)  
Vincent COCCO (In Situ Research platform Center, Orsay)  
Jacques BRASIER (ANX, Paris-Saclay, Paris)  
Mickael BRASLUN (MPPG, Paris)  
Emmanuel BILLOUZE (CEM, Orsay)  
Bernard LONJARD (SIS/SPHRI CDL, Deshayes)  
John INKART (SCM, Paris)  
Bernard MONTOMMAYE (Paris)  
Romain PENNE (ESRF, Paris)  
Séphanie ROSSIGNOL (SOLEIL, Villers-Cotterêts)  
Antoine TOUTEN (ESPCI, Paris)

### Satellite Work

INRA-SOLEIL: The synchrotron approach in agriculture and environment science

January 21<sup>st</sup>, 2015

### Bienvenue

Le 10<sup>ème</sup> Colloque des Utilisateurs de SOLEIL se tient les jeudi 22 et vendredi 23 janvier 2015, à l'Ecole Polytechnique et à SOLEIL.

Ce rendez-vous incontournable pour la communauté des utilisateurs du rayonnement synchrotron est l'occasion de recueillir les dernières informations sur la machine, sur les performances des lignes, et d'échanger ensemble sur les aspects scientifiques, techniques et pratiques de l'utilisation du synchrotron.

Il est constitué de 4 conférences plénières couvrant différents thèmes de recherche de la communauté des utilisateurs de SOLEIL :

- Matière diluée,
- Matériaux anciens – Terre et Environnement,
- Chimie et physico-chimie - Réactivité in situ - Matière molle,
- Propriétés de la matière et des matériaux : Structure, Organisation, Caractérisation, Elaboration.

Pour la première fois, des ateliers techniques transversaux sont organisés sur les thèmes suivants :

- Environnement échantillons : conditions extrêmes
- Stockage et analyse des données
- Mesures couplées

Les sessions parallèles sont composées d'exposés scientifiques originaux, sélectionnés à partir des résumés soumis.

Un temps de convivialité et de discussions est organisé à SOLEIL le jeudi 22 janvier après-midi avec la session posters et les stands d'entreprises ainsi que la visite des lignes de lumière : HERMES, MARS et ROCK.

La journée se termine par la remise du prix au meilleur poster étudiant et du buffet d'înatoire.

# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Soleil est présent sur 3 réseaux sociaux : Facebook, Twitter et Youtube.

Facebook profile page for Synchrotron SOLEIL. The page shows the profile picture, cover photo, and statistics: 591 Total des mentions J'aime and 629 Total des abonnés.

Metric	Value
Total des mentions J'aime	591
Total des abonnés	629

Twitter profile page for Synchrotron SOLEIL. The page shows the profile picture, cover photo, and statistics: 2450 Tweets, 184 Abonnements, 2399 Abonnés, 1459 J'aime, and 1 Moments.

Metric	Value
Tweets	2450
Abonnements	184
Abonnés	2399
J'aime	1459
Moments	1

YouTube channel page for Synchrotron SOLEIL. The page shows the channel name, 5236 abonnés, and navigation tabs: ACCUEIL, VIDÉOS, PLAYLISTS, COMMUNAUTÉ, CHAÎNES, and À PROPOS.

Statistiques

Inscrit le 22 mars 2012

934 720 vues

# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

## RELAIS DES PROJETS SUR TWITTER



**Synchrotron SOLEIL** @synchroSOLEIL · 15 févr.  
AVIS aux (future.s) UTILISATRICES & UTILISATEURS de @synchroSOLEIL : la date limite de soumission est repoussée, vous avez jusqu'à ce LUNDI, 18 FÉVRIER, à 14h, pour déposer vos projets d'expérience dans le cadre de l'Appel à Projets 24 !  
[synchrotron-soleil.fr/fr/espace-util...](http://synchrotron-soleil.fr/fr/espace-util...)



1 3 0

**Synchrotron SOLEIL** @synchroSOLEIL · 3 avr.  
4èmes Journées Nationales des Carburants Solaires, rendez-vous annuel du groupe de recherche (GDR) Solar Fuels, du 13 au 15 mai 2019 à SOLEIL. Il vous reste un peu plus deux semaines pour vous inscrire. Date limite le 19/04/19  
[synchrotron-soleil.fr/fr/evanements/...](http://synchrotron-soleil.fr/fr/evanements/)

**4<sup>èmes</sup> Journées Nationales des Carburants Solaires**

Chemin du CNRS

**Synchrotron SOLEIL** @synchroSOLEIL · 10 h  
#CDI Scientifique sur la ligne de lumière microfaisceau X @Proxima2A dédiée à la bio-cristallographie  
Profil: Docteur.e en biologie structurale + connaissances de base en biochimie, chimie & physique. Techniques de biocristallogénèse & biocristallographie  
[synchrotron-soleil.fr/fr/emplois/sci...](http://synchrotron-soleil.fr/fr/emplois/sci...)



1 2 0

# COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

## VISITE VIRTUELLE SUR YOUTUBE



Une visite virtuelle de Soleil à 360°

### Visitez SOLEIL... sans vous déplacer !

Nous vous invitons à découvrir la toute nouvelle vidéo immersive tournée à SOLEIL. Suivez notre guide et entrez dans les tunnels des accélérateurs, la salle de contrôle, le hall du synchrotron ou sur une ligne de lumière, et toujours avec la possibilité de regarder tout autour de vous, à 360°.

Un peu plus de cinq minutes de présentation de SOLEIL, pour donner envie d'en savoir plus, et pourquoi pas de venir voir le synchrotron « en vrai » –par contre, si vous venez, nous ne pouvons pas vous faire survoler notre site comme dans la vidéo...

Bonne visite virtuelle !

<https://youtu.be/S72QrBspP2g>





# GSI

Gesellschaft für Schwerionenforschung mbH  
Centre de recherche sur les ions lourds

Foundation	1969
Associates	Federal Republic of Germany (90%), State of Hesse (8%), State of Rhineland-Palatinate (1%), Free State of Thuringia (1%)
Member	Helmholtz-Gemeinschaft Deutscher Forschungszentren
Mission	Construction and operation of accelerator facilities and research with heavy ions
Budget	€113 million
Staff	1,400 employees
Visiting scientists	1,200 scientists from universities and research institutes all over the world, including more than 350 master and doctoral candidates
Apprenticeship	approx. 30 apprentices in technical and commercial professions
Young researchers	more than 350 doctoral candidates in our graduate school <u>HGS-HIRe for FAIR</u>
Scientific cooperations	Global cooperations with approximately 400 institutes from more than 50 countries

## The Helmholtz Association of German Research Centers

- created in 1995 to formalise existing relationships between several globally-renowned independent research centres.
- distributes core funding from the German Federal Ministry of Education and Research (BMBF) to its 19 autonomous research centers
- evaluates their effectiveness against the highest international standards.

## Projets

- Des technologies qui existent depuis des dizaines d'années
- Un projet principal en cours de construction depuis 2 ans : FAIR

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

## LE PROJET FAIR

- FAIR (Facility for Antiproton and Ion Research) est construit au centre GSI à Darmstadt via des partenariats internationaux
- L'équipement est en construction depuis 2017 et ce jusqu'en 2025
- La réalisation de FAIR a nécessité un investissement de 1 milliard d'euros
- 3000 scientifiques de plus de 50 pays sont mobilisés chaque année sur FAIR



### Vision

« Expanding the frontiers of knowledge »

### Missions

« Researchers from all over the world use the facility for experiments **to gain new insights about the building blocks of matter and the evolution of the universe.** In addition they **develop new applications in medicine and technology.** »

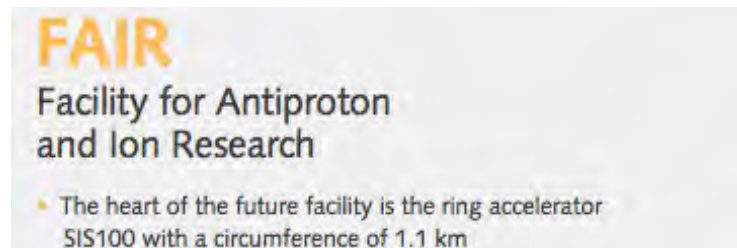
### Valeurs

**Excellence et expérience** : « Scientific excellence for 50 years »

**Innovation** : « For the first time matter that usually only exists in the depths of space will be produced in a lab »

### Signature

« The universe in the lab »



- Numerous large experiments and storage rings
- Acceleration of all elements of the periodic table and antiprotons
- Up to 99% of the speed of light
- Intensity increased up to 10,000 times
- The highest beam quality and precision



# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

## LE PROJET FAIR



Des codes de communication très humains pour appeler les étudiants et jeunes chercheurs à participer au projet FAIR

The mission of the international FAIR particle accelerator facility in Darmstadt is to unravel unsolved secrets regarding the structure of matter and the evolution of the Universe. To achieve this, researchers at FAIR are striking out in new directions with their experiments. In close cooperation with astronomers, who use telescopes to view the Universe at a distance, the scientists at FAIR will directly create and examine cosmic matter in the laboratory.

In giant planets, stars, and also during stellar explosions and collisions, matter

is subject to extreme conditions such as very high temperatures, pressures and densities. FAIR will enable scientists to create such conditions in the laboratory. To do so, they will bombard small samples of matter with ions (electrically charged atoms). These collisions will, for very short periods of time, create the cosmic matter at the tiny impact points.

Come and immerse yourself in the research that will be conducted at FAIR. Accompany the particles as they travel through the accelerator tubes and collide with a material target. Discover how the researchers



will conduct experiments, and how they will use a wide variety of sophisticated and sometimes gigantic instruments to measure even the smallest of particles.

### Researchers at FAIR

About 3,000 scientists from more than 50 countries work at the new FAIR particle accelerator on diverse projects — from the development of accelerators and their components to the wide range of experiments themselves. The scientific work conducted at FAIR typically involves international teams employing cutting-edge technologies to explore complex issues. Many of these scientists are tal-

ented young people, PhD students as well as postdoctoral researchers, who receive a structured education at the Helmholtz Graduate School HGS-HI-Re for FAIR. Through this programme, FAIR is making a strong impact on society, because the young men and women who graduate will have bright career prospects in not only the field of science but also the business world.



"How do heavy ions influence the properties of carbon materials?" Katharina Kupka, physicist specialising in materials science, is doing research on carbon stripper foils for the FAIR accelerator.

"How can we measure the particles in a storage ring without destroying them in the process?" Shahab Sanjari, an accelerator physicist, has developed a resonant Schottky pickup for the experimental storage ring (ESR). The pickup can be used to determine the lifetime and the mass of an individual particle.





**Record lors du Girls'day 2019 : plus de 50 filles découvrent la recherche et la technologie à FAIR et à GSI**

29.03.2019 | Au total, 57 filles de la cinquième à la neuvième année ont eu l'occasion de se renseigner sur les travaux du GSI Helmholtzzentrum für Schwerionenforschung et du centre d'accélération FAIR, actuellement en construction, à Darmstadt le jeudi 28 mars 2019. Ils ont profité de la wide Girls'Day pour avoir un aperçu des nombreuses activités menées dans une institution de recherche internationale, en particulier dans les professions où les femmes ont rarement été représentées jusqu'à présent. Avec ce numéro, les organisateurs ont battu le précédent record de participants.



### Visite étudiante : l'équipe CURIEosity de Grèce à GSI et FAIR



12.02.2019 | 17 lycéens grecs profondément intéressés par les sciences du lycée de Gazi, Héraklion, Crète, ont visité GSI et FAIR. Depuis 2016, ces étudiants s'appellent eux-mêmes l'équipe CURIEosity et ont pour objectif de promouvoir les sciences au sein de la communauté de leurs camarades de classe, par exemple en organisant un atelier sur les atomes pour les plus jeunes. L'équipe participe également à des concours tels que "Beamline For Schools" et "Science on Stage in Greece". Les étudiants sont assistés et encouragés par leur professeur Astrinos Tsoutsoudakis.



20/02/2019

In the International Year of the Periodic System, **20 school students who are enthusiastic about the exciting world of chemistry visited the FAIR and GSI facilities. These are the participants of the Chemistry Olympiad from Hesse and Thuringia with their tutors. After an introductory talk, the group gained insight into the existing accelerators and experiments and the current GSI scientific research projects in a guided tour, as well as an overview of the construction of the future international accelerator center FAIR. [...]**

The visit took place within the scope of a **regional seminar in Darmstadt lasting several days, for which the participants qualified by reaching the second stage of a four-stage selection process for the International Chemistry Olympiad IChO.** GSI has been part of the program since last year, and is embedded in the seminar as a regular component on account of the positive feedback it has received.

### **Bienvenue aux étudiants d'été!**



**24.07.2018 | 36 étudiants de 24 pays participent au programme d'été de cette année chez GSI et FAIR. Au cours de leurs huit semaines de séjour sur le campus, ils participent activement aux projets scientifiques GSI et FAIR, apprennent à connaître les expériences et les domaines de recherche et s'impliquent dans la vie professionnelle quotidienne dans un institut des accélérateurs.**

## #3 JEUNES CHERCHEURS : GET\_INVolved

Le programme *GET\_INVolved* a pour objectif de **fournir aux étudiants internationaux et aux chercheurs en début de carrière des possibilités d'effectuer des stages ou de réaliser des recherches préliminaires** afin de participer au projet tout en bénéficiant d'une formation scientifique et technique.

Cette initiative vise à :

- Offrir aux jeunes étudiants et chercheurs en début de carrière la **possibilité de faire partie du projet international FAIR** en effectuant des **stages**, un **mémoire de maîtrise** et une **attestation** dans le cadre du projet.
- Créer des **synergies entre les universités collaboratrices et les instituts techniques de pointe** dans les pays actionnaires en permettant - aux opportunités de mobilité des étudiants et des chercheurs et de contribuer au projet en recherche et développement.
- **Renforcer les capacités des groupes de recherche qui collaborent** déjà pour permettre **une mobilité plus efficace** des chercheurs en début de carrière et postdoctoraux dans le cadre du projet.

## #3 JEUNES CHERCHEURS : GET\_INVolved

### GET\_INVolved Agreement with indian university signed



29.03.2019 | Female students and young researchers from Mody University of Science and Technology (MUST) in Lakshmangarh, Rajasthan, India, may soon apply for a scholarship to enable them an internship, traineeship or research stay at GSI and FAIR in Darmstadt, Germany. The respective bi-lateral agreement between GSI and MUST – a university exclusively for women – was now signed by GSI and MUST representatives.

### GET\_INVolved Agreement with South Africa signed



08.03.2019 | South African students may now profit from the new GET\_INVolved programme which will award scholarships to perform internships and research experience at GSI and FAIR. The respective tri-lateral agreement was now signed by GSI, FAIR and iThemba Laboratory for Accelerator Based Sciences (iThemba LABS, Cape Town) representatives.

### Scholarship Programme: GET\_INVolved Agreement with SUT Thailand concluded



19.03.2019 | Students and young researchers from SUT Thailand may soon profit from a new GET\_INVolved programme, which will award scholarships to perform internships, traineeships and research experience at GSI and FAIR. Representatives of GSI and Suranaree University of Technology (SUT) in Thailand signed the respective bilateral agreement.

### **Hands on Particle Physics - International Physics Masterclass at GSI**

#### **■ Expédition au début de l'univers - Journée de recherche étudiante au Centre GSI Helmholtz pour la recherche en ions lourds à Darmstadt**

Le Centre GSI Helmholtz pour la recherche en ions lourds de Darmstadt vous convie à une journée de recherche pour étudiants le mercredi 10 avril 2019. Les étudiants peuvent évaluer les données de mesure actuelles de l'expérience ALICE sur l'accélérateur du LHC. L'événement fera partie des International Masterclasses for High School Students, un programme mondial regroupant environ 215 universités et instituts de recherche participants dans 52 pays.



## Sciences pour tous – conférences publiques de l'équipe FAIR et du GSI



"Science pour tous" est une série de conférences publiques organisées par FAIR et GSI à l'intention de toutes les personnes intéressées par la science et la recherche actuelles.

Les sujets couvrent un large spectre scientifique - non seulement les recherches effectuées à GSI et à FAIR sont rapportées, mais

généralement sur des sujets d'actualité tels que la physique, la chimie, la biologie, la médecine et l'informatique. Le but de cette série est de comprendre et d'expliquer les processus scientifiques pour des non-experts.

La série de conférences existe depuis 1988 et a attiré plus de 30 000 auditeurs dans plus de 250 conférences.

### participation

Les conférences auront lieu dans l'auditorium de FAIR et GSI. Si la capacité de l'auditorium est insuffisante, l'événement sera transféré dans le foyer adjacent. L'entrée est gratuite, l'inscription n'est pas obligatoire. Les participants externes sont invités à fournir un passeport pour entrer. Le chemin pour nous peut être trouvé sur les [directions](#).

### Prochain événement

10 avril 2019

GSI Element Hassium - Histoire de la terre Hessen  
Boehncke, Heiner; Sarkowicz, Hans

### Autres événements

15 mai 2019

50 ans de lune: un grand pas pour l'humanité  
Landgraf, Markus

12 juin 2019

GSI Element Darmstadtium - L'histoire de la ville de Darmstadt  
Engels, Peter

## Visites guidées en groupe du GSI et du projet FAIR

Les scientifiques veulent dévoiler des secrets non résolus sur la structure et l'évolution de l'univers en effectuant des expériences sur l'accélérateur GSI de Darmstadt. Dans les prochaines années, l'installation unique de FAIR sera construite - l'un des centres d'accélération les plus vastes et les plus complexes au monde.

Vous êtes invités à visiter notre établissement, y compris le domaine de la construction de la nouvelle installation FAIR.

### ■ Programme de votre visite guidée

Une conférence d'introduction vous offre un aperçu des installations et des recherches en cours à GSI et à l'avenir à FAIR. Ensuite, la visite guidée du site vous amènera à des points d'intérêt sélectionnés et vous pourrez jeter un coup d'œil sur le site de construction de FAIR. La durée totale est d'env. 2 heures.

Au cours de votre visite, nos employés vous guideront. Nos guides s'efforcent de rendre les explications compréhensibles et adaptées à votre groupe.

### ■ Frais

Une visite des installations GSI est gratuite.

## Journée portes ouvertes

- 5 itinéraires différents pour explorer soi-même l'installation d'accélérateur, nos stations de recherche et nos départements.
- des chercheurs, des ingénieurs et des mécaniciens invitent les visiteurs dans leurs installations d'accélération et d'expérimentation, leurs ateliers, leur centre de calcul et leurs laboratoires, fournissent des visites supplémentaires et répondent aux questions des visiteurs.

- **Des retombées positives pour la journée portes ouvertes du dimanche 7 mai 2017**

Près de **11 000 visiteurs** présents sur le campus de Darmstadt pour voir les stations de recherche, les laboratoires et les installations expérimentales.

Paolo Giubellino, directeur scientifique de GSI :

*« Nous avons réussi à susciter l'enthousiasme et la curiosité pour la science. Nous sommes heureux que tant de jeunes soient venus. La science a besoin de jeunes chercheurs intéressés et de nombreux esprits intelligents qui utilisent leurs talents pour la recherche ».*

Jörg Blaurock, directeur technique de GSI et de FAIR :

*« Notre journée portes ouvertes souligne la fascination exercée par la recherche ».*

## Journée portes ouvertes

### Des jeux et animations pour tous les publics

#### ■ Inscrivez-vous et gagnez!

##### • #ScienceSelfie #Contest

Prenez un selfie devant les temps forts de GSI et de FAIR. Le meilleur selfie gagne un vol touristique! Participez via Facebook, Instagram et Twitter.

##### • Quiz scientifique

Dans un quiz scientifique, les visiteurs peuvent tester leurs connaissances sur FAIR et GSI et gagner un vol touristique autour du campus, entre autres prix.

##### • Devenir expert en recherche (pour les enfants de moins de 16 ans)

Nos jeunes visiteurs sont invités à explorer les stations scientifiques et à collecter les timbres sur une carte pour devenir expert en recherche. Avec assez de timbres collectés, ils obtiennent un certificat et une petite surprise la tente d'information.

##### • Expériences pratiques

La vache au chocolat sous vide produisant des éléments et accélérant des particules: participez aux expériences pratiques et explorez les phénomènes physiques.

#### ■ Programme d'accompagnement coloré pour toute la famille

##### • Programme pour enfants

Nous proposons un programme spécial destiné principalement aux jeunes visiteurs. Cela leur permettra de satisfaire leur curiosité lors de passionnantes émissions scientifiques consacrées au «feu et à la glace». Les enfants pourront également profiter de châteaux gonflables et d'animations supplémentaires.

##### • Cosplay Star Wars

Le club de costumes 501e garnison allemande se déguise en costumes Star Wars.

##### • Campus d'art

L'exposition de photos "Research in Focus" montre la beauté des sciences et des technologies: des instruments complexes aux formes, symétries et couleurs inhabituelles ont leur propre esthétique.

##### • Musique

Le programme d'accompagnement comprend des spectacles de musique en plein air au bord de l'étang.

##### • Nourriture et boissons

Un large éventail de plats et de boissons sera proposé au restaurant «Zum schnellen Ionix», au café «Quark-Teilchen» et dans divers stands sur le terrain.

### CANCER THERAPY WITH HEAVY IONS

A new form of cancer treatment was developed at GSI. From 1997 until 2008 more than 440 patients who suffered from tumors in the head or neck region were treated with heavy ion beams. Ions selectively damage tumor tissues while sparing the surrounding healthy tissues. By now the therapy is well-established in clinics and meanwhile scientists at GSI are working on its further development.



Une vidéo pédagogique sur les procédés d'application en médecine



- Introduction du sujet de la vidéo par un présentateur
- Explications du physicien Robert Kardeka
- Utilisation du *Draw-my-life* pour expliquer le processus de destruction de la tumeur grâce aux ions lourds provenant d'un accélérateur
- Démonstration du fonctionnement des équipements avec une modèle

<https://www.youtube.com/watch?v=tQ4cpBZxaVU>

### ■ Anniversary program of the public lecture series "Wissenschaft für Alle"

Not only GSI celebrates 50 years of existence, also the periodic table of the elements has its 150th birthday. Hence, our anniversary program of the public lectures series "Wissenschaft für Alle" in the year 2019 focuses on the periodic table and the six elements discovered at GSI with a talk for each one of them. A contribution on the hitherto achieved scientific highlights of GSI is also an integral part. Further information can be found on the [website of "Wissenschaft für Alle"](#) (German only).



### ■ Photo Calendar for 2019 — 50 years GSI

To celebrate the anniversary we designed a photo calendar. This calendar is free of charge.

#### ■ For employees

Employees of GSI and FAIR can pick up their copy at the GSI print shop.

Please note: To make sure that everyone gets a calendar, we only hand out two copies per person.



"50 years GSI" photo calendar

#### ■ For external parties

500 calendars are reserved for shipping. If you would like to get a copy, please send your address to [fotokalender\(at\)gsi.de](mailto:fotokalender(at)gsi.de). Please note: Due to the shipping costs we can only send the calendar to addresses in Germany! Only as long as supplies last.



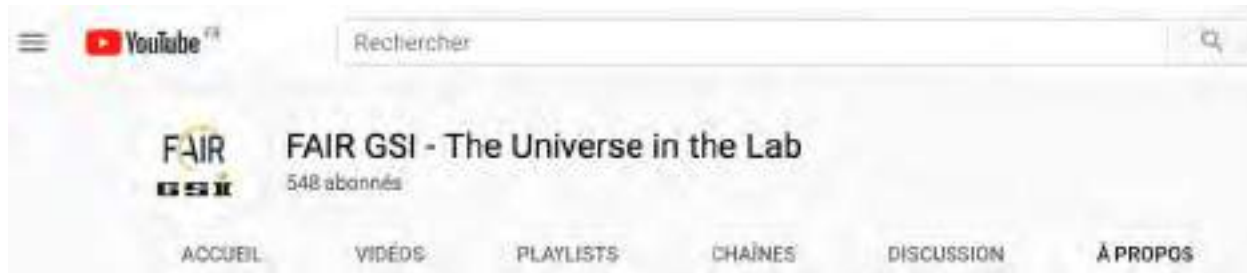
Highlighter - 50 Years of GSI  
1€



Anniversary postcard - 50 years of GSI  
0,50€

# COMMUNICATION

## RÉSEAUX SOCIAUX



YouTube

**FAIR GSI** FAIR GSI - The Universe in the Lab  
548 abonnés

ACCUEIL VIDÉOS PLAYLISTS CHAÎNES DISCUSSION À PROPOS

### Statistiques

Inscrit le 5 avr. 2011

104 338 vues



Instagram

**universeinthelab** [S'abonner](#)

77 publications 629 abonnés 142 abonnements

FAIR GSI Accelerator Darmstadt  
Particle accelerator facility & research institute. Evolution of the universe. Building blocks of matter [www.gsi.de/impressum](http://www.gsi.de/impressum)  
[www.gsi.de](http://www.gsi.de)

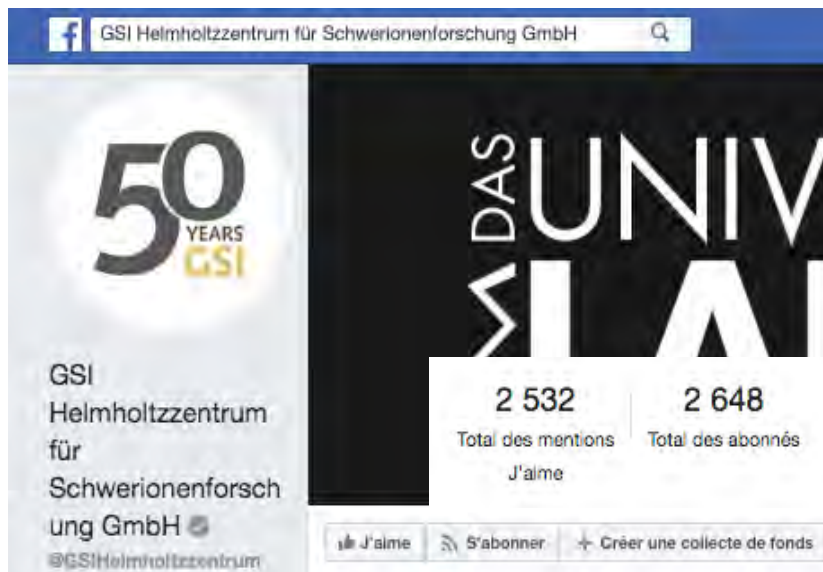
# COMMUNICATION

## RÉSEAUX SOCIAUX / FOCUS FACEBOOK

2 comptes Facebook

- un compte GSI en allemand
- un compte FAIR en anglais avec des publications spécifiques sur le fonctionnement et les avancées des travaux de construction de l'équipement FAIR

Les comptes partagent entre eux leurs publications respectives.



GSI Helmholtzzentrum für Schwerionenforschung GmbH

50 YEARS GSI

DAS UNIV  
IA

2 532 Total des mentions  
J'aime

2 648 Total des abonnés

GSI Helmholtzzentrum für Schwerionenforschung GmbH  
@GSIHelmholtzzentrum

J'aime S'abonner Créer une collecte de fonds



FAIR GmbH - Facility for Antiproton and Ion Research in Europe GmbH

FAIR

THE THE UN

660 Total des mentions  
J'aime

685 Total des abonnés

FAIR GmbH - Facility for Antiproton and Ion Research in Europe GmbH  
@FAIRAccelerator

J'aime S'abonner Partager



# COMMUNICATION RÉSEAUX SOCIAUX / FOCUS TWITTER

- 2 comptes Twitter : un compte FAIR en allemand et un compte FAIR en anglais
- Des tweets identiques sur les deux comptes, simplement traduits



Tweets	Abonnements
978	294
Abonnés	J'aime
591	308



Tweets	Abonnements
2924	808
J'aime	Listes
1627	4

## Spécificité 1 : une employée « ambassadrice »



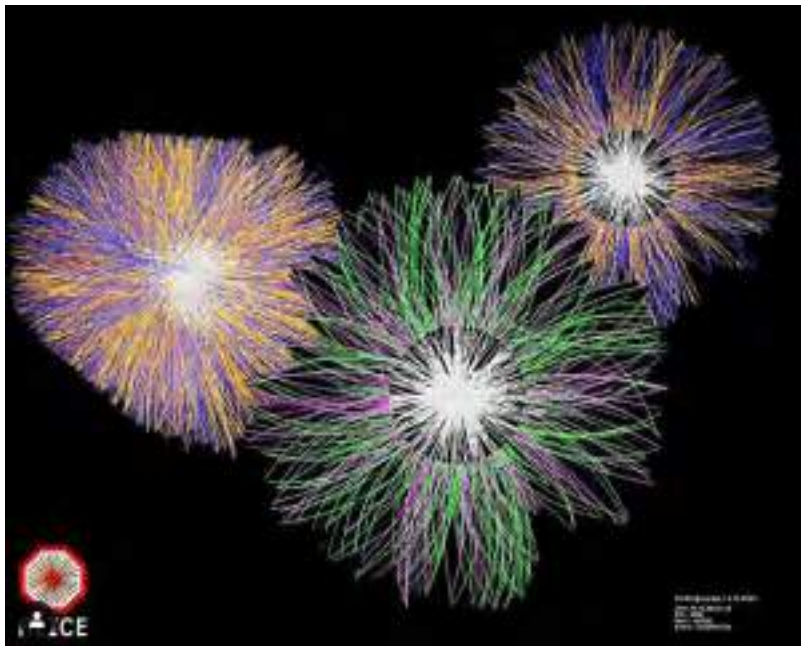
## Spécificité 2 : un accès au suivi des expériences en direct



# COMMUNICATION

## RÉSEAUX SOCIAUX / FOCUS INSTAGRAM

- Un compte Instagram actif autour des projets, des événements et des réalisations de GSI
- Une appréhension du sujet scientifique par son aspect visuel fascinant



FAB universeinthe lab • S'abonner  
 GSI Helmholtzzentrum für Schwerionenf...

universeinthe lab We wish you all the best for the new year! Thank you for your support! We are looking forward to a great #2019!

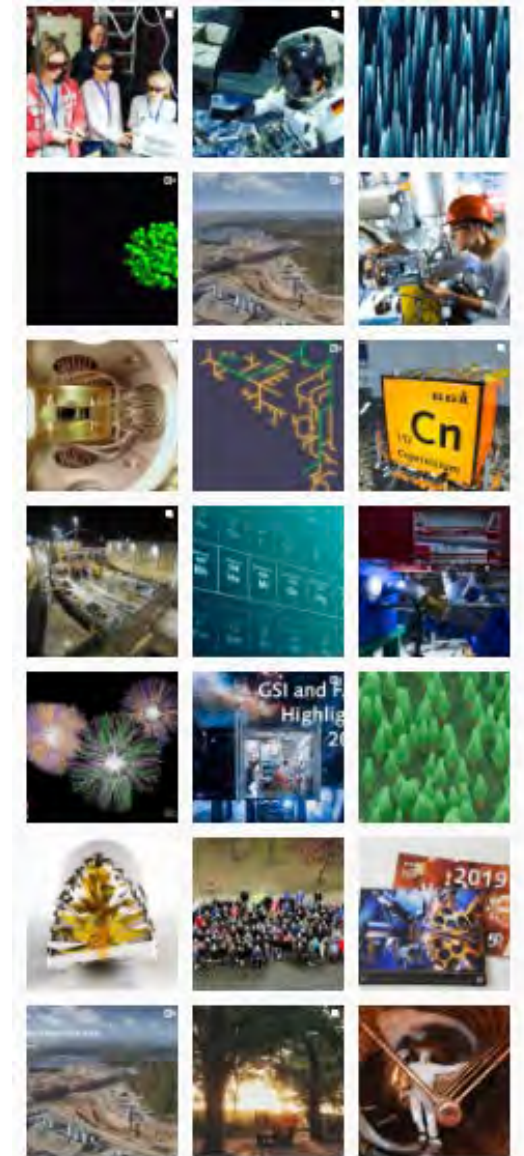
Like fireworks: The particle traces recorded by the @ALICE\_Experiment's time projection chamber. Physicists and computer scientists of GSI took part in the construction of the @CERN detector and are partly responsible for the data analysis software. Inside the detector collisions of lead ions and protons accelerated by the #LHC take place. With the help of the new particles the scientists try to find out if



65 J'aime

31 DÉCEMBRE 2018

Connectez-vous pour aimer ou commenter.



# COMMUNICATION

## RÉSEAUX SOCIAUX / FOCUS YOUTUBE

Le Centre de recherche GSI explique les différents processus de recherche et le fonctionnement de ses équipements à travers des vidéos pédagogiques.

- Contextualisation et introduction du sujet par un présentateur
- Explications et démonstrations d'un scientifique au centre GSI
- Utilisation du Draw-my-life pour expliquer les processus
- Commentaires du présentateur pour vulgariser les explications et faire le lien entre les interventions du scientifique et les dessins explicatifs



**Comment découvrez-vous de nouveaux éléments?**

1,7 k vues • il y a 2 ans



**Comment fonctionne un accélérateur de particules?**

8,3 k vues • il y a 2 ans



# Benchmark complémentaire à titre gracieux

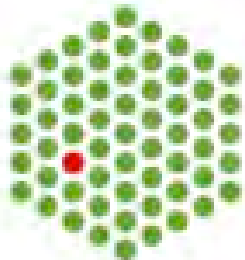
## Phase 1 / Étape 1

mai 2019

# CONTEXTE

- En complément des 3 cas de benchmark prévus dans sa mission auprès du Ganil (CERN, Soleil, GSI – projet FAIR), l'agence Philanthrôpia présente ci-après des cas **d'institutions un peu moins similaires au Ganil, mais inspirantes de par la structuration de leur collecte de fonds privés** :
  - Clinatéc – centre de recherche biomédicale en micro-nanotechnologies
  - EMBL – centre de recherche multi-sites, collecte au niveau européen
  - CRG – institut biomédical, collecte au niveau européen, collecte débutante
  
- **Objectifs** : identifier les standards actuels ainsi que les pratiques les plus inspirantes afin d'analyser l'offre présente sur le marché du fundraising.
  
- **La grille d'analyse** appliquée a été la suivante :
  - Présentation de la structure de référence et de son organisation
  - Présentation des principaux éléments de discours
  - Présentation de la part des dons / mécénat dans le budget
  - Présentation des dispositifs de collecte déployés

EMBL



## COLLECTE DE L'EMBL

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE



<b>Structure</b>	centre de recherche et de formation en biologie moléculaire
<b>Statut</b>	Organisation intergouvernementale créée par traité
<b>Date de création</b>	1974
<b>Implantation géographique</b>	5 sites : Heidelberg, Hambourg, Grenoble, Hinxton et Monterotondo

## Ambition

Promouvoir une recherche en biologie moléculaire d'excellence à travers l'Europe

## Missions

- Plateforme de services
  - Recherche
  - Enseignement
- Transfert de technologies aux industries

## Valeurs

Innovation, Excellence, Responsabilité

## Signature

Europe's flagship laboratory for the life sciences.

## CHIFFRES CLÉS

**27** pays membres

**237 M€** de budget

**1 734** collaborateurs

**80** groupes de recherche

**709** chercheurs

## Claim de campagne

L'ingéniosité humaine au service de la société

## Bénéfices

En supportant la recherche fondamentale par une contribution philanthropique vous rendez possible le progrès dans sa forme la plus pure

## Avantage concurrentiel affiché

Flagship européen depuis plus de 40 ans, dont sont issus 2 prix Nobel et 6 prix Leibniz, l'EMBL est à l'origine de quantité découvertes et de progrès pour nos sociétés

# RÉSULTATS DE COLLECTE



En 2017, sur un budget global de **237 M€**, les dons (entreprises, fondations et individus) représentent environ **13,4 M€** soit **24%** des financements extérieurs et environ **5%** du budget.

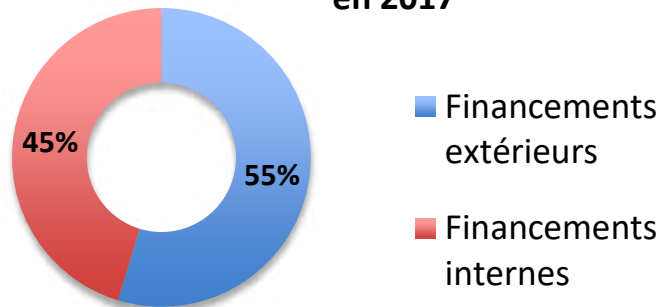
## Exemple de collecte par axe :

- ELLS Microscopes in Action : **32,5 K€**, et **66 K€** au total avec la contribution de l'association des Amis en 2017.
- Alumni Awards : **150 K€** en 2015.
- Archives de l'EMBL : **50 K€** en 2014 provenant principalement du grand public.
- Matti Saraste Fund : **45 K€**.

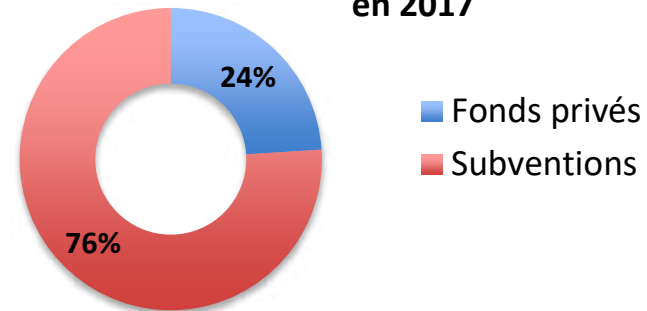
## Exemple de contributions :

- The Boehringer Ingelheim Foundation et HeidelbergCement : **6,5 M€** en 2017.
- Wellcome trust : **7,3 M€** en 2017.
- FINOVI : **106 K€** en 2012.

Part des financements extérieurs dans le budget en 2017



Part des dons dans les financements extérieurs en 2017





## Des ressources humaines

- Un département en charge du **développement des ressources**. 5 personnes : profils experts dans la collecte, issus d'Universités américaines.
- Un département en charge de la **relation avec les Alumni**. 3 personnes : profils marketing issus de la recherche donc proche des alumni.
- Des prescripteurs : le Strategy Development & Analysis Group, le CA de l'Association des Alumni et le Directeur de l'EMBL.



**Pour une campagne internationale** via l'association des amis et le réseau alumni

## Pour une campagne multi-cible et multi-canal

### INDIVIDUS

- collecte online
- association des amis
- réseau alumni

### ENTREPRISE

- programme entreprises
- association des amis



campagne sur des projets orientés soutien aux chercheurs





## COLLECTE DU CRG

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE



<b>Structure</b>	Institut biomédical (recherche, formation, incubateur)
<b>Statut</b>	fondation reconnue d'intérêt général
<b>Date de création</b>	2000
<b>Implantation géographique</b>	Barcelona Biomedical Research Park

## Ambition

Faire avancer la connaissance au bénéfice de la société, de la santé publique et de la prospérité économique

## Missions

- Recherche
- Formation

## Valeurs

intégrité, éthique, responsabilité sociale, égalité des chances, transparence, développement durable, excellence, interdisciplinarité, indépendance scientifique

## Vision

Au CRG nous croyons que la médecine du futur dépend des découvertes scientifiques d'aujourd'hui

## Positionnement

Nous transformons les découvertes scientifiques en bénéfices pour la santé et en valeur pour la société

## Claim de campagne

Our research has the potential to improve people's lives

## Bénéfices

Contribuer aux recherches biomédicales que le CRG conduit au bénéfice de la société

## Avantage concurrentiel affiché

Le CRG comprend la complexité du vivant à tous les niveaux et a une vision intégrée des maladies génétiques grâce à l'ampleur et la diversité des sujets adressés et des techniques disponibles

CHIFFRES CLÉS
<b>498</b> collaborateurs
<b>324</b> chercheurs
<b>76</b> administratifs
<b>42,6 M€</b> de budget
<b>6</b> centres et <b>28</b> groupes de recherche

# RÉSULTATS DE COLLECTE

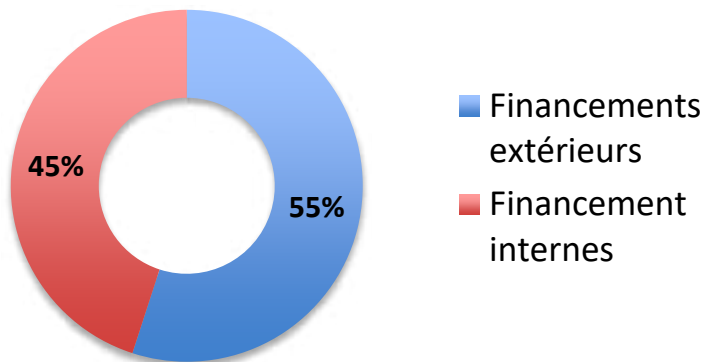
En 2017, sur un budget global de **42,6 M€**, les dons (entreprises, fondations et individus) représentent environ **700 K€** soit **3%** des financements extérieurs et **1,6%** du budget.

## Exemples de contributions :

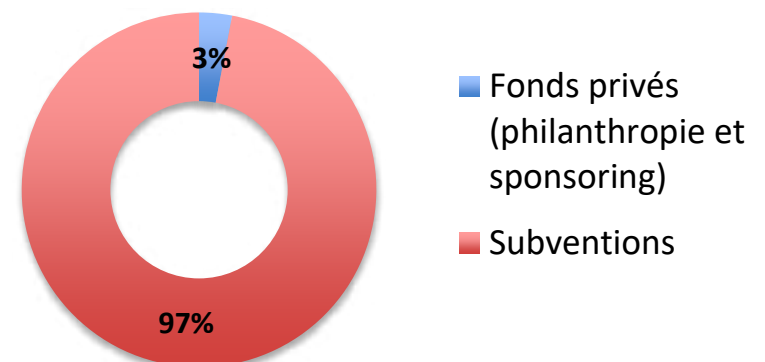
- Axa Research Fund : **1 M€** en 2015
- Fundacio Marato TV3 : **65 K€** en 2014
- Fundación Mutua Madrileña : **16 K€** en 2014

➔ une collecte débutante, une Institution largement financée par les contributions du CA et les subventions espagnoles, européennes et internationales.

**Part des financements extérieurs dans le budget en 2017**



**Part des dons dans les financements extérieurs en 2017**



# DISPOSITIFS DE COLLECTE



## Des ressources humaines

Collecte pilotée directement par le Directeur qui s'appuie sur le **Grant Office**, composé de **10 personnes**. Ce service prend en charge l'ensemble du développement des ressources extérieures « non commerciales », soit le mécénat mais aussi les fonds publics.

## Pour une campagne multi-cible et multi-canal




### GRAND PUBLIC

- module de dons online

### GRANDS DONATEURS

- programme entreprises
- programme individus



dons au CRG sans fléchage  
(mission générale de  
recherche)



dons orientés  
projets de recherche  
ou partenariats sur mesure

# COLLECTE GRANDS DONATEURS

## Une collecte de projets orientée bénéfiques patients de la recherche fondamentale

La recherche est fondamentale car les progrès pour guérir les maladies en dépendent. Vos dons permettront à la recherche d'améliorer la qualité de vie des membres de notre société.

## Sollicitation en one-to-one sur 4 grands projets de recherche fondamentale définis par leurs applications médicales :

- les altérations de formation de la peau
- la régénération des tissus rétiniens
- comprendre les causes du vieillissement et des maladies liées
- vers de nouvelles thérapies pour le cancer du poumon

## Campagne online sur les 4 grands projets et le développement du CRG :

- module de don sur le site du CRG avec rappel des avantages fiscaux

## Conception de partenariats sur mesure pour les entreprises :

- 3 possibilités de partenariat : sponsoring, mécénat financier, de compétence
- 2 axes d'engagement : recherche médicale / soutien aux chercheurs
- 1 contact direct et personnalisé
- affichage d'exemples : Novartis finance la mobilité internationale des jeunes chercheurs en Amérique du Sud ; la Chaire AXA sur les prédictions des risques et maladies liés à l'âge ; Eugin Clinic finance une recherche sur l'infertilité...

## Alterations in skin formation



Principal Investigator: Vivek Malhotra

## Towards new therapies for lung cancer



Principal Investigator: Juan Valcárcel



## COLLECTE DE CLINATEC

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE



<b>Structure</b>	Centre de recherche biomédicale
<b>Fondateurs</b>	partenariat entre des acteurs experts en leur domaine : le CEA, le CHU de Grenoble, l'INSERM et l'Université Grenoble Alpes
<b>Statut</b>	Fonds de dotation à but non lucratif
<b>Date de création</b>	2014
<b>Implantation géographique</b>	Grenoble

CHIFFRES CLÉS
<b>90</b> collaborateurs
<b>5810</b> m2 dédiés à la recherche
<b>4</b> plateformes techniques d'équipements majeurs
<b>12</b> projets financés en 2017
<b>355</b> visiteurs en 2017
<b>8 à 9 M€</b> de budget annuel (moyenne estimée)

## Ambition

Lutter contre les maladies neurodégénératives, les cancers et les handicaps

## Missions

- De la conception à l'évaluation clinique des dispositifs médicaux
- Formation

## Valeurs

L'éthique au cœur du projet : le patient est au centre du projet / la diffusion au plus grand nombre est un principe

## Vision

Inventer aujourd'hui la médecine de demain

## Positionnement

Clinatéc met les malades au cœur d'un projet innovant et pluridisciplinaire qui défend une médecine moins lésionnelle et plus ciblée destinée au plus grand nombre

Face aux impasses thérapeutiques, Clinatéc invente de nouvelles solutions de santé accessibles à tous

## Objectifs du Fonds

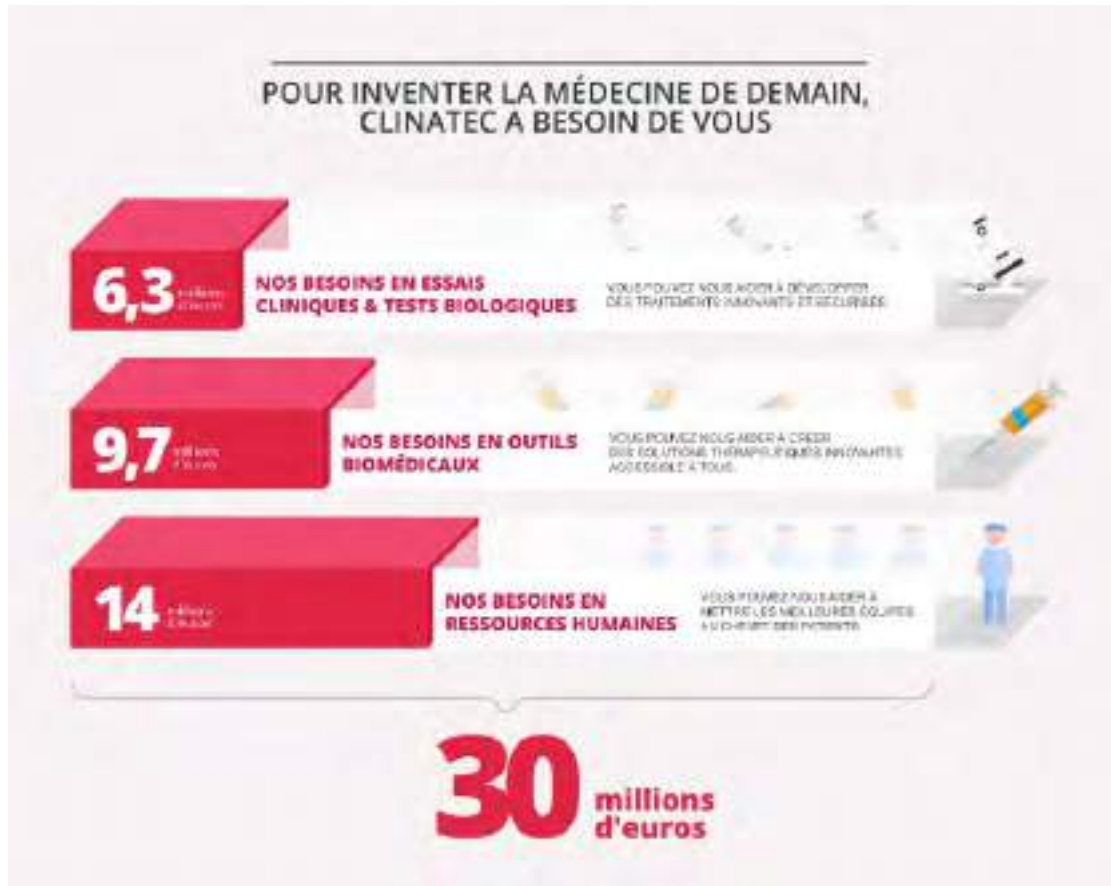
- accompagner les projets de Clinatéc en finançant de manière complémentaire les différents besoins,
- ouvrir Clinatéc à toutes les personnes désireuses de mieux comprendre les recherches,
- donner de la visibilité aux différentes réalisations scientifiques des équipes

## Signature

Un lieu, des idées, des technologies pour inventer aujourd'hui la médecine de demain



# BESOINS EN MÉCÉNAT



## Claim de campagne

Investissez dans la médecine de demain

## Bénéfices

Soutenez Clinatéc et changez la vie de millions de personnes.

## Avantage concurrentiel affiché

Clinatéc est une révolution dans le monde de la recherche biomédicale. Il est le seul centre de recherche de ce type au monde qui ouvre le champ de la recherche médicale aux micro-nanotechnologies et à l'électronique

# RÉSULTATS DE COLLECTE

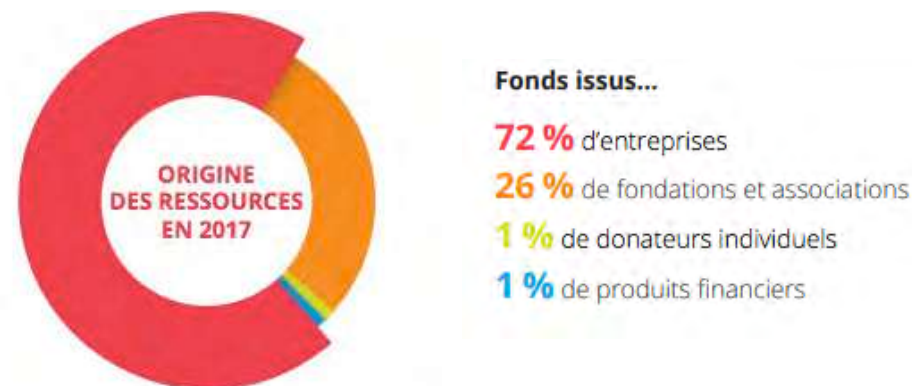
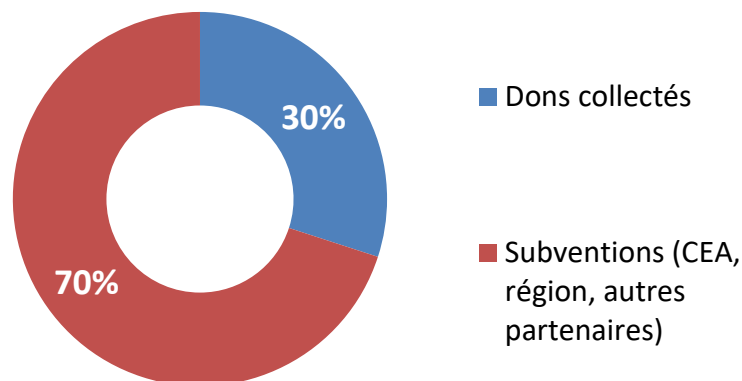


- Les dons représentent entre 25% et 30% des ressources du centre.
- En 2014 une grande campagne de mécénat intitulée « Les malades n'ont pas le temps d'être patients » a été lancée pour récolter 30 M € d'ici 2020. La campagne avait atteint 18 % de l'objectif de levée de fonds en fin d'année 2015 et visait l'objectif de 50 % à fin 2016.

## Exemples de contributions :

- Covea : **1M€** en 2018
- Rotary Club : **40 000 €** en 2015
- Fondation **Edmond J. Safra** : avec un dispositif de don jumelé, a doublé à hauteur de 5 M € tout euro donné à Clinatéc en 2015

## En 2017



# DISPOSITIFS DE COLLECTE



## Des ressources humaines

- Un Conseil d'Administration (9 représentants scientifiques) : rôle éthique et contrôle
- Un Advisory Board : expertise scientifique
- Une équipe de mécénat (1 Directeur, 1 Responsable, 1 Chargé de communication ; accompagnés par une agence de fundraising) : rôle de collecte et communication



## Pour une campagne multi-cible et multi-canal

### GRAND PUBLIC

- module de dons online

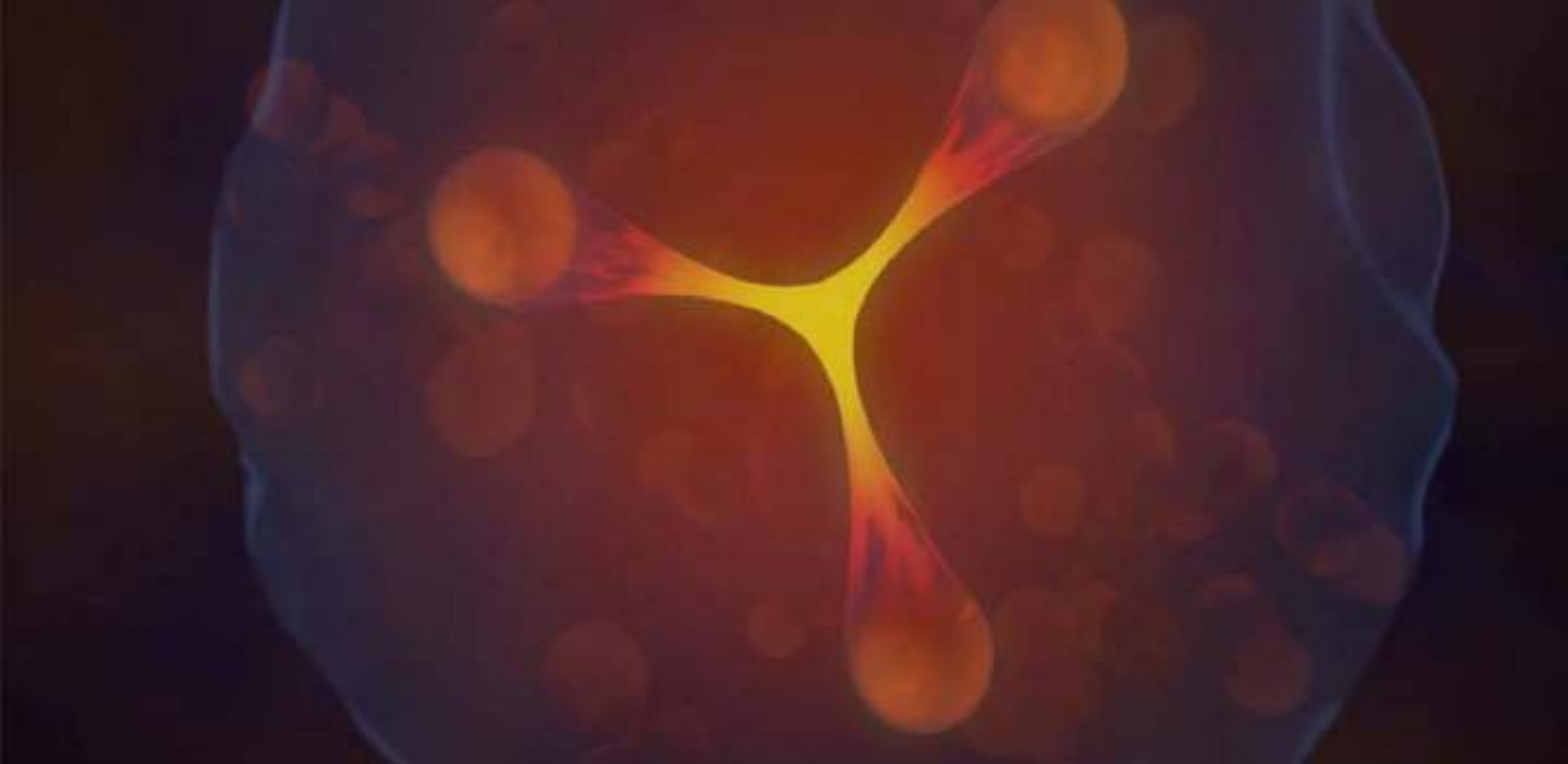
### GRANDS DONATEURS

- collecte entreprises
- collecte individus avec comité de campagne (19 personnalités)



dons orientés recherche avec présentation de 3 axes (maladies neurodégénératives, handicap, épilepsie) et de 3 projets (BCI, NIR, EXPLORER)





Merci de votre attention

# Annex B



# Restitution des entretiens internes

Version complète

## Etude de faisabilité pour le développement d'actions de mécénat Ganil-Spiral2

Mai 2019

# Rappel des objectifs et de la méthodologie

## **Méthodologie :**

- 13 interlocuteurs internes et externes
- Analyse des atouts et freins internes / des aspects porteurs du projet Spiral2 et du Ganil

## **Les questionnements ont porté sur :**

- Le laboratoire Ganil aujourd'hui et à l'avenir, sa notoriété
- Le projet Spiral2 et les avancées espérées, son calendrier
- Les conditions perçues de succès d'une démarche de mécénat

**D'une durée de 45 à 60 minutes, chaque entretien a été adapté aux spécificités des interlocuteurs internes ou externes au Ganil.**

<b>Ganil / CNRS</b>	<b>Navin ALAHARI</b>	Directeur du Ganil
<b>Ganil</b>	<b>Marie-Hélène MOSCATELLO</b>	Responsable de la valorisation au Ganil
<b>Ganil/ CNRS</b>	<b>François de OLIVEIRA</b>	Directeur de Recherche CNRS au Ganil
<b>Ganil</b>	<b>Julien PANCIN</b>	Adjoint à la division physique au Ganil
<b>LARIA</b>	<b>Yannick SAINTIGNY</b>	Responsable au laboratoire LARIA
<b>CIMAP</b>	<b>Amine CASSIMI</b>	Directeur du CIMAP
<b>IRFU</b>	<b>Anne Isabelle ETIENVRE</b>	Directrice de l'IRFU
<b>IN2P3</b>	<b>Jean Luc BIAROTTE</b>	Directeur Adjoint scientifique à l' IN2P3 en charge du domaine "Accélérateurs et technologies".
<b>IFJ PAN</b>	<b>Adam MAJ</b>	Scientific & Technical Director of IFJ PAN Head of the Nuclear Reactions and Strong Interactions Division PARIS project Manager
<b>Région Normandie</b>	<b>Romuald GLOWACKI</b>	Directeur économie, enseignement supérieur, tourisme, recherche, innovation chez Région Normandie
<b>Ganil/ CNRS</b>	<b>Marek LEWITOWICZ</b>	Directeur adjoint Ganil / CNRS
<b>Ganil</b>	<b>Myriam GRAR</b>	Responsable Communication
<b>DRF/D3P</b>	<b>Pascal DEBU</b>	Responsable TGIR DRF/D3P
<b>Paris-Saclay</b>	<b>Florent STALEY</b>	Université Paris-Saclay, ancien Directeur Ganil



# I. LES APPRENTISSAGES-CLÉS SUR LE GANIL

# I. Les apprentissages-clés sur le Ganil

## I.1. Comment définir le Ganil pour un néophyte ?

### Un TGE d'exception...

- « Un laboratoire qui abrite des installations dédiées à la recherche physique fondamentale et appliquée ; principalement physique nucléaire, mais également une partie (15%) dédiée à la physique non-nucléaire. »
- « Effectuer des expérimentations importantes mais très complexes dans la recherche nucléaire. »
- « C'est un laboratoire d'accueil qui met à disposition de la communauté scientifique des faisceaux et des infrastructures »
- « Le Ganil fournit aussi faisceaux et machines pour l'industrie et le secteur médical »
- « Seulement 5 laboratoires de ce rang dans le monde »

### ...une équipe reconnue et engagée de longue date

- « Ganil creates a pool of talents who contribute back to society »
- « le Ganil rassemble les seules personnes en France capables de créer le faisceau d'ions nécessaire à ce travail »
- « Le premier atout du Ganil : son personnel dédié et compétent »
- « Le volume de l'activité d'accueil est de 300 à 350 personnes par an »,
- « Les équipes sont mixtes : 30% de chercheurs étrangers en interdisciplinaire, 50% pour la radiobiologie »
- « Le personnel est très investi avec une culture d'appartenance au Ganil très forte et une vraie notion de service en tant que laboratoire d'accueil pour l'ensemble de la communauté en physique nucléaire »

# I. Les apprentissages-clés sur le Ganil

## I.1. Comment définir le Ganil pour un néophyte ?

...une ambition scientifique & technologique d'exception...

« Une usine de rêve qui changera peut-être votre vie »

« Explorer et comprendre l'origine de l'univers /  
Comprendre d'où l'on vient »

« Comprendre le comportement intime de la matière en conduisant la recherche sur le noyau »

« Etudier et reproduire des phénomènes qui se passent dans le système solaire »

« Créer de la connaissance fondamentale et la vulgariser »

« Lieu de transfert de connaissances vers la génération d'étudiants et de jeunes physiciens »

« Le Ganil répond à des appels à projets dans lesquels les problématiques sociétales sont de plus en plus importantes »

...au rayonnement international.

« Il y a plusieurs structures comparables en Europe mais c'est la meilleure en France » « elles sont complémentaires »

« Une infrastructure unique en France et très importante sur la scène internationale de la physique nucléaire fondamentale »

« Des détecteurs qu'il n'est pas possible d'utiliser ailleurs dans le monde »

« Ganil est l'un des 5 premiers laboratoires du monde en physique »

« Une aura mondiale qui attire les chercheurs »

« Certains étudiants sont sélectionnés dans le monde entier et y viennent pour leur PhD »

# I. Les apprentissages-clés sur le Ganil

## I. 2. Des racines fondamentales

### Une identité ancrée dans la recherche fondamentale...

- « La recherche fondamentale a pour but de comprendre d'où on vient plutôt que de répondre à la question d'utilité »
- « Le but est de mieux comprendre la formation des atomes radioactifs et la structure d'un noyau atomique »
- « il ne faut pas avoir honte d'être un laboratoire de recherche fondamentale et le public est prêt à ça »
- « Il n'y a pas de recherche appliquée ; il n'y a que des applications de la recherche fondamentale. »
- « Les grandes découvertes ont toujours eu lieu par hasard »

### ...le poids des perspectives d'applications à préciser.

- « La recherche appliquée a pour but de trouver des applications à la recherche ; pour la médecine nucléaire, pour l'industrie... »
- « Il n'y a pas de chercheur au Ganil qui travaille sur de la recherche appliquée »
- « Le Ganil a pour mission 1<sup>re</sup> de créer de la connaissance fondamentale. Mais il a aussi des missions d'applications sociétales, pas suffisamment mises en valeur aujourd'hui. La justification doit passer par les applications »
- « On ne peut plus rester dans une posture de produire de la connaissance sans suite »
- « Je pense que le fondamental sera difficilement attractif sur le long terme, notamment pour le grand public »
- « Moi-même quand je présente les activités du laboratoire, j'adapte mon discours au public que j'ai en face ; je mets en avant la physique fondamentale ou appliquée »
- « Le futur du Ganil n'est pas seulement dans la recherche fondamentale, cette époque-là est révolue. Le ministère de la recherche lui-même commence à regarder de près la valorisation que font les TGIR. »
- « Il faut développer de nouveaux champs d'application des faisceaux du Ganil. Des installations aussi coûteuses ne peuvent pas servir uniquement avec la recherche fondamentale. »

# I. Les apprentissages-clés sur le Ganil

## I. 3. Un écosystème favorable

### Au cœur d'un écosystème scientifique et territorial...

- « Le site de Caen rassemble plusieurs organisations indépendantes du Ganil. Elles mériteraient d'être coordonnées »
- « Le CIMAP est en partie localisé au sein du Ganil avec le LARIA (projet ARCHADE d'hadronthérapie – centre traitement cancer) »
- « Le Ganil constitue le noyau d'un écosystème (même s'il n'y a pas d'entreprise implantée sur le campus) aux côtés du nouveau CHU Caen-Normandie, la plateforme d'imagerie biomédicale CYCERON, le Centre de lutte contre le cancer François Baclesse »
- « La région possède une filière Normandie Energie », et un tissu de PME dans l'énergie »
- « De très bonnes relations avec le cluster Nucléopolis »

### ... qui bénéficie de l'intérêt d'un public curieux...

- « Les gens ont un grand intérêt pour le Ganil, le perçoivent comme un laboratoire de recherche et non comme une usine ou centrale »
- « Les JPO sont de plus en plus demandées (la liste d'inscription de 700 visiteurs est remplie plusieurs semaines avant la date limite) et tous les retours des micro-trottoirs (informels) sont très positifs »
- « 800 visiteurs scolaires /an pour populariser la science ou pour des cours »
- « En dehors des JPO, le Ganil est par nature peu communicant » ; « Les gens ne savent pas vraiment ce qui se fait au Ganil »
- « Un stand Ganil sur de nombreux événements, des ateliers de médiation »

# I. Les apprentissages-clés sur le Ganil

## I. 3. Un écosystème favorable

...et qui a su tisser des relations de confiance avec les entreprises.

- « Le Ganil vend du temps de faisceau à ses clients, des industriels de l'aérospatiale en R&D, des entreprises qui testent de nouveaux matériaux et systèmes électroniques »
- « Il existe une réelle confiance entre les industriels et le Ganil, dont les chercheurs peuvent les conseiller dans l'utilisation »
- « Les ventes de prestations aux industriels représentent moins de 10% du budget du Ganil, pour respecter un palier fiscal »
- « Le Ganil a les installations les moins chères d'Europe »
- « Une trentaine d'entreprises visitent le Ganil deux fois par an »
- « Le Ganil abrite un incubateur, et réalise des contrats de R&D avec certaines entreprises »
- « Le Ganil a créé un 'spin of' dans les années 90, Pantechnik, localisé à Bayeux, qui exploite les brevets déposés »

# I. Les apprentissages-clés sur le Ganil

## I. 4. La situation actuelle

### Une sous-exploitation des capacités

« Le Ganil vient d'être réorganisé, pour optimiser l'utilisation des RH et le fonctionnement. »

« A cause de la construction de Spiral2, Ganil est obligé de limiter le temps de faisceau fourni à la communauté scientifique sur le cyclotron actuel. Ganil fonctionne à la moitié de son potentiel (4 mois au lieu de 8, etc). »

« Aujourd'hui, le Ganil est fonctionnel de 4 à 5 mois/ an avec 250 personnes »

« Le Ganil est dans une situation délicate d'attente pour un personnel très investi »

### Une volonté politique à préciser

« Le Ganil est l'une des priorités de la Région »

« La Région a conscience que c'est une **pépite** sous-exploitée »

« Cependant, les élus régionaux actuels ne connaissent pas bien le projet du Ganil »

« Le Ministère de la Recherche regarde de près la valorisation des TGIR »

« Les tutelles ont besoin de visibilité sur les retombées auprès des publics »

### Une réorganisation nécessaire

« Le Ganil est un peu trop replié sur lui-même, dans son environnement local, a du mal à fédérer la communauté scientifique internationale »

« Le soldat Ganil est en danger aujourd'hui, il faut de la solidarité nationale pour le remettre sur les rails de l'excellence, il faut fédérer la communauté scientifique »

« A date, le Ganil ne tourne pas assez (3 mois par an) = il faut revisiter le modèle, y compris en temps de faisceaux disponibles pour l'industrie »

« La question d'une mise à plat du modèle est également interrogée (ex : Soleil le synchrotron CEA/CNRS géré avec un statut de société civile) »

« Il y aurait également à terme un problème de transmission de la connaissance et en formation »

## II. LES APPRENTISSAGES-CLÉS SUR SPIRAL 2



## II. Les apprentissages-clés sur Spiral2

### II. 1. Un projet ambitieux

#### Spiral2, un projet incontournable

- « C'est un nouveau accélérateur nucléaire », « un accélérateur de particules »
- « Le Spiral 2 est un ensemble d'outils ; détecteurs, systèmes électroniques, qui mesurent des signaux d'une extrême sensibilité » ; « l'intérêt de Spiral 2, c'est l'intensité des faisceaux »
- « Le but est de produire des fragments de fission très exotiques de manière unique dans le monde »
- « Spiral 2 permettra les expériences les plus intenses dans le monde »
- « Aujourd'hui, les chercheurs ne peuvent aller nulle part pour avoir cette intensité de faisceau »

#### ...en cours de déploiement...

- « La phase 1 est constituée de deux salles d'expérience déjà construites ; NSF et S3 ; ainsi que la salle d'expériences DESIR qui sera construite d'ici 2 à 3 ans »
- « Nous attendons l'autorisation de démarrage de la phase 1 par l'ASN, et terminons les réglages »
- « La phase 1 : produire et étudier des neutrons »
- « La phase 2 est la plus importante : la production de faisceaux d'ions exotiques extrêmement intenses »

#### ...mais aussi interrogé dans son déploiement

- « Il faut démontrer que la phase 1 fonctionne pour attirer des partenaires internationaux du Ganil »
- « La phase 2 est absolument incertaine et a été stoppée par les tutelles par manque de moyens financiers »
- « Une commission scientifique internationale doit évaluer si cette phase est encore compétitive d'ici 10 ans »
- « Il est normal de se réinterroger sur la suite de la phase 2, notamment sur les normes de sécurité radiologique qui ont évolué »

## II. Les apprentissages-clés sur Spiral2

### II. 1. Un projet ambitieux

#### C'est l'avenir de la recherche...

« Spiral 2 va permettre de savoir comment les noyaux se sont synthétisés »

« Spiral 2 va nous apprendre de nouveaux éléments en mettant des noyaux dans des états extrêmes et regarder comment ils reviennent à un état stable »

#### ...avec toujours plus d'interdisciplinarité...

« Il y a 30% de chercheurs en interdisciplinaire »

« L'interdisciplinarité en recherche fondamentale est aussi importante pour le Ganil »

« La communauté souhaite évidemment une phase 2 de Spiral2 ambitieuse, pour un projet national du meilleur niveau. Les experts rassemblés sont sensibles à l'interdisciplinarité. »

#### ...et la perspective de nouvelles applications

« Spiral 2 permettra des recherches et des tests sur des matériaux : en quelques heures on pourrait faire un test équivalent à plusieurs années dans l'espace »

« On pourrait trouver un traitement contre le cancer via des faisceaux qui se placeraient uniquement là où la maladie agit ; cela entraînerait plus de sensibilité et moins d'externalités »

« Il est possible que Spiral2 soit utile pour une radiothérapie entre 2040 et 2050 »

« De nouvelles applications sont possibles : industrielles, contre les maladies, du matériel médical, de la prévention des risques nucléaires »

« Il faut toujours garder une oreille tendue vers les applications »

« On fait de la recherche fondamentale, sans être aveugle et en repérant quand on trouve une application potentielle »

## II. Les apprentissages-clés sur Spiral2

### II. 2. Une évolution indispensable

#### Les risques qui pèsent sur le projet...

- « L'intérêt de Spiral 2 est d'augmenter la durée de vie du Ganil incluant les cyclotrons. Si on n'a pas de Spiral2, ça serait compliqué pour les recherches actuelles. », « Si le projet Spiral2 ne voit pas le jour, c'est un grand risque pour le Ganil, car perte de compétitivité », « Cela serait synonyme de déclin et de déliquescence pour le Ganil »
- « La structure n'a pas évolué avec le temps », « il y a un vrai problème d'organisation et de gestion du personnel », « par manque de personnel, on n'est pas sûrs de pouvoir faire fonctionner Spiral2 et le cyclotron déjà en place »
- « On est dans une situation molle qui risque une démotivation du personnel » ; « en admettant qu'on ait demain le personnel et l'argent, il faudrait encore 6 ans pour lancer la phase 2 »
- « Le retard joue sur la réputation du Ganil, qui souffre depuis quelques années »
- « Il y a un déclassement depuis 2010 face aux concurrents aux USA, au Japon, en Allemagne, qui ont fait d'énormes investissements »

#### ...pourtant nécessaire dans son entièreté...

- « On a besoin de la phase 2 afin de finaliser Spiral 2 et de faire du Ganil un centre de recherche de premier plan, en première position dans le monde »
- « La moitié du travail à faire en salle DESIR (phase 1) nécessite la phase 2 »
- « Le Ganil est dans une situation délicate d'attente », « on est en situation d'incertitude par rapport au démarrage immédiat de Spiral 2 »

#### ...afin de réussir le renouvellement du Ganil.

- « Spiral2 fut lancé en 2000 pour faire passer le Ganil à une étape supérieure »
- « C'est aujourd'hui qu'il faut franchir le pas pour éviter que le Ganil soit obsolète par rapport aux capacités internationales », « d'autant plus que nous sommes très observés à l'international »
- « Spiral 2 est la jouvence du Ganil, la survie dans une communauté de physique nucléaire internationale performante »

### III. LES APPRENTISSAGES-CLÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES & DU MÉCÉNAT

### III. Les apprentissages-clés pour le mécénat

#### III. 1. Une démarche souhaitable et souhaitée

##### Un besoin financier fortement ressenti

- « La phase 2 n'est pas commencée par manque de financement »
- « en supposant qu'on ait demain le personnel et l'argent, il faudrait encore 6 ans supplémentaire pour construire et lancer la phase 2 »
- « On a besoin de financements supplémentaires, Cela inclut les collectivités locales mais elles ont déjà contribué »
- « On s'est engagés à avoir un plan pour trouver des financements supplémentaires en plus de ceux d'IDEAAL. »
- « Pour fonctionner à 7 mois, il manque 10 à 20% du budget : quelques millions d'euros par an »
- « Les ressources de vente de faisceau sont assez faibles »
- « L'aspect financier constitue un frein dans le fonctionnement du Ganil »
- « La phase 1 a coûté beaucoup plus cher que prévu, d'où également l'arrêt de la phase 2 pour le moment »

##### Un intérêt partagé pour la démarche

- « Avec cette démarche, la dynamique redevient positive »
- « S'il y a des possibilités de mécénat, nous serons ravis de les exploiter »
- « Le succès de la démarche mécénat pourrait contribuer à la décision de lancer la phase 2 »
- « Le mécénat, je n'en pense que du bien si ça permet de développer Spiral 2, de recruter, etc. Mais attention aux possibilités de collusion public-privé, dans le médical, l'industriel, pour le mécénat d'entreprise »
- « Cette démarche, c'est quelque chose qui me tient à cœur, je pense qu'il y a un vrai potentiel »

## III. Les apprentissages-clés pour le mécénat

### III. 2. Une stratégie à construire

#### Quelques expériences vécues en mécénat

- « J'ai déjà eu à coordonner des projets de R&D (ex : détecteur pour le médical / étude sur le cancer) et il y a eu à rechercher des financements de mécènes américains. Une fois l'aspect juridique réglé, ce n'était pas un souci, on a obtenu le financement et le mécène était ravi »
- « Je connaissais l'ancienne directrice du Clinattec : ses différentes expériences mécénat se sont toutes globalement bien passées. Il n'y a plus de frein de la part des chercheurs à accepter ce genre de financement, contrairement à il y a 10 ans »
- « C'est déjà arrivé que des industriels financent des conférences internationales sur le secteur de la recherche pour se faire connaître »
- « Projet X : un travail de réflexion a déjà été effectué avec un financier pour générer des fonds récurrents »
- « Il faudrait que la Région utilise ses réseaux », « support local très fort par les Collectivités Territoriales »
- « L'exemple des universités allemandes, notamment Francfort (associations scientifiques soutenues par des mécènes) »
- « Un pilote Air France qui était passionné de science a fait un grand don à deux reprises en faveur du Ganil »

#### Une conscience de la difficulté à renforcer son attractivité

- « Il faut identifier les projets que les mécènes peuvent financer ; ce n'est pas évident sur recherche fondamentale »
- « Le Ganil et Spiral2 vont permettre de savoir comment les noyaux se sont synthétisés, d'où on vient ; c'est du rêve qu'il faut vendre dans le discours »
- « Il y aura des bénéficiaires pour les entreprises et pour le public »
- « On peut imaginer le naming d'une salle de Spiral 2 »
- « Une solution serait de proposer au mécénat de financer des applications ciblées comme le traitement du cancer »
- « Ces sujets médicaux sont des niches pour attirer les Fondations, les grands groupes, et les grandes fortunes »



Merci de votre attention

# Annex C





# LE GANIL, ACCÉLÉRATEUR DE CONNAISSANCES POUR NOTRE FUTUR

**GANIL**  
laboratoire commun CEA/DRF **SPINAT** CNRS/IN2P3



# Le GANIL

## un équipement, des hommes, un territoire



### Un équipement

Le Grand Accélérateur National d'Ions Lourds fait partie du TOP 5 des laboratoires du monde pour la recherche avec des faisceaux d'ions.

Il nous fait pénétrer dans l'intimité de la matière en la percutant, en la sondant, en la manipulant, avec des particules chargées, accélérées à plusieurs dizaines de milliers de km/s.

# Le GANIL

## un équipement, des hommes, un territoire



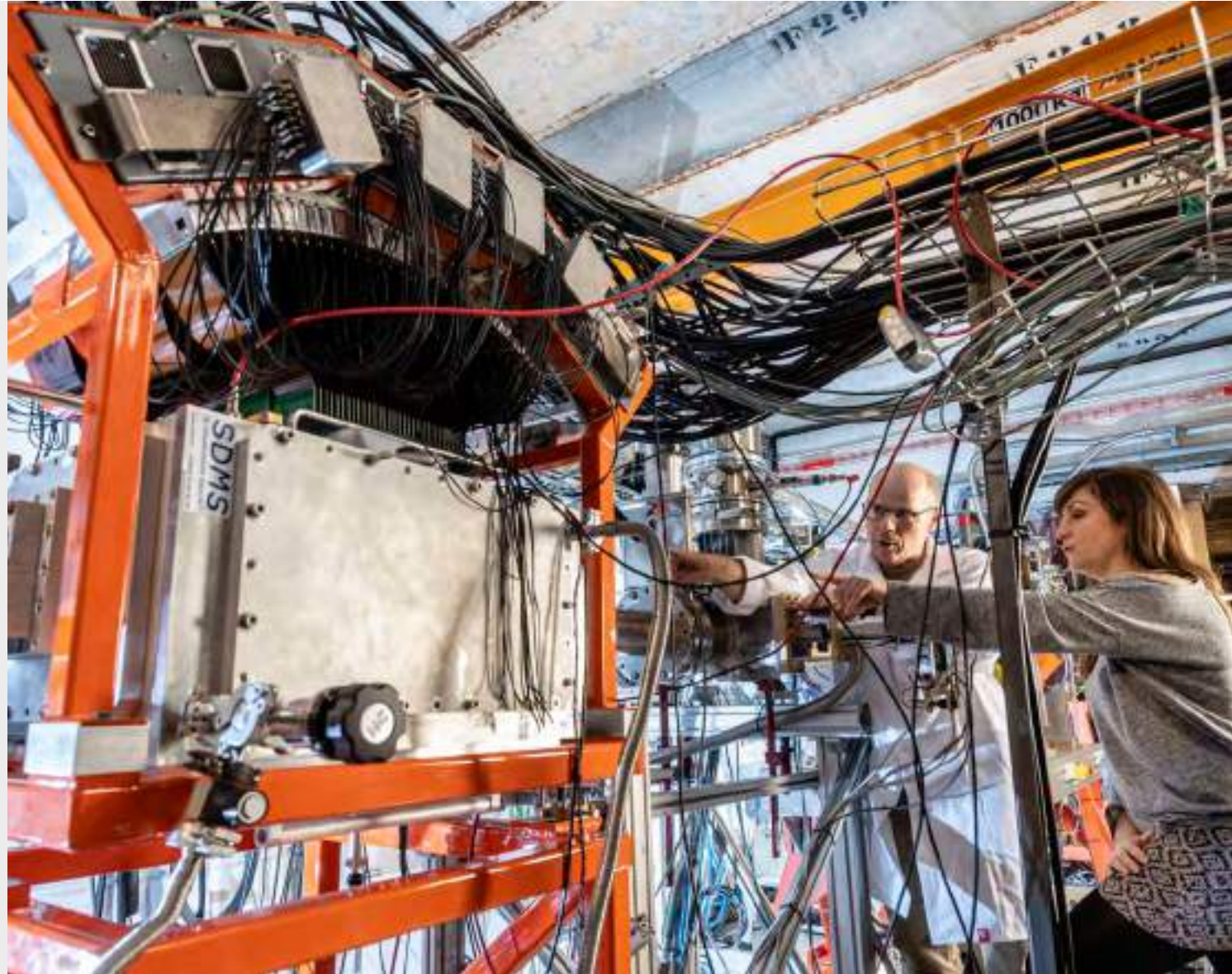
### Des hommes

L'accélérateur est opéré par près de 300 scientifiques et techniciens sous la tutelle du CNRS\* et du CEA\*\*.

Cette infrastructure exceptionnelle attire aussi chaque année 700 chercheurs venus d'une trentaine de pays et une dizaine d'entreprises, dont les expériences font avancer nos connaissances et l'économie.

\*CNRS : Centre national de la recherche scientifique

\*\*CEA : Commissariat à l'énergie atomique



# Le GANIL

## un équipement, des hommes, un territoire



### Un territoire

Implanté à Caen au sein de la région Normandie, le Ganil est membre fondateur de Nucleopolis.

Ce pôle normand d'enseignement et de recherche est reconnu dans le monde entier pour son expertise dans les sciences nucléaires et leurs applications.

# Au cœur de la matière

**Le choc provoqué par la projection d'atomes chargés (des ions) sur des atomes cibles permet de faire émerger d'une part des particules, d'autre part de nouveaux atomes, au noyau plus lourd ou plus léger.**

## **Une mine d'informations pour...**

**... répondre à des questions fondamentales :**

D'où venons-nous ?

Comment les étoiles créent-elles la matière de l'univers ?

**... apprivoiser la matière, et :**

fabriquer des espèces chimiques introuvables sur Terre  
comprendre comment s'assemblent les constituants de la matière

dompter l'énergie des atomes

**... faire émerger des solutions nouvelles :**

en santé

dans le domaine de l'énergie  
pour l'industrie des matériaux

**... la société et notamment :**

la centaine de jeunes physiciens formés chaque année  
les milliers de visiteurs qui se pressent aux portes  
ouvertes et aux événements





# Spiral 2, l'avenir du GANIL

## Le Ganil se développe avec le projet Spiral2 (Système de Production d'Ions Radioactifs en Ligne de 2<sup>e</sup> génération).

Il comprend un nouvel accélérateur d'ions fournissant un faisceau d'ions lourds parmi les plus intenses au monde. Il offre une plus grande variété de réactions entre les noyaux des atomes, d'où émergent des produits divers : flux de neutrons, particules très légères et aussi des ions très lourds, inexistantes sur Terre.

Ces noyaux exotiques uniques au monde permettront de réaliser des expériences jusqu'alors impossibles. Les premières, qui débuteront en 2021, sont attendues avec impatience par la communauté scientifique internationale.

La première phase d'investissement, de 165 M€, a été financée par les tutelles du Ganil (CEA\* et CNRS\*\*/IN2P3\*\*\*), les collectivités territoriales et des laboratoires internationaux.

**Spiral2 réaffirme ainsi la place du Ganil aux avant-postes de la recherche fondamentale et appliquée internationale.**

\*CEA : Commissariat à l'énergie atomique

\*\*CNRS : Centre national de la recherche scientifique

\*\*\*IN2P3 : Institut national de physique nucléaire et de physique des particules

# Aux avant-postes de la recherche fondamentale, Spiral2 fera progresser la connaissance...

...des réactions nucléaires à l'œuvre dans les étoiles

...des forces qui régissent la cohésion des noyaux au cœur des atomes

...des lois de physique théorique établies à partir des seuls noyaux atomiques observés jusqu'ici

...de la composition de l'univers

...de la matière qui compose notre environnement quotidien





## Aux avant-postes de la recherche appliquée, Spiral2 permettra notamment :

...la production de substances faiblement radioactives pour l'imagerie médicale

...la mise au point de nouveaux types de rayonnements pour cibler plus précisément les cellules malignes dans le traitement des cancers par hadronthérapie

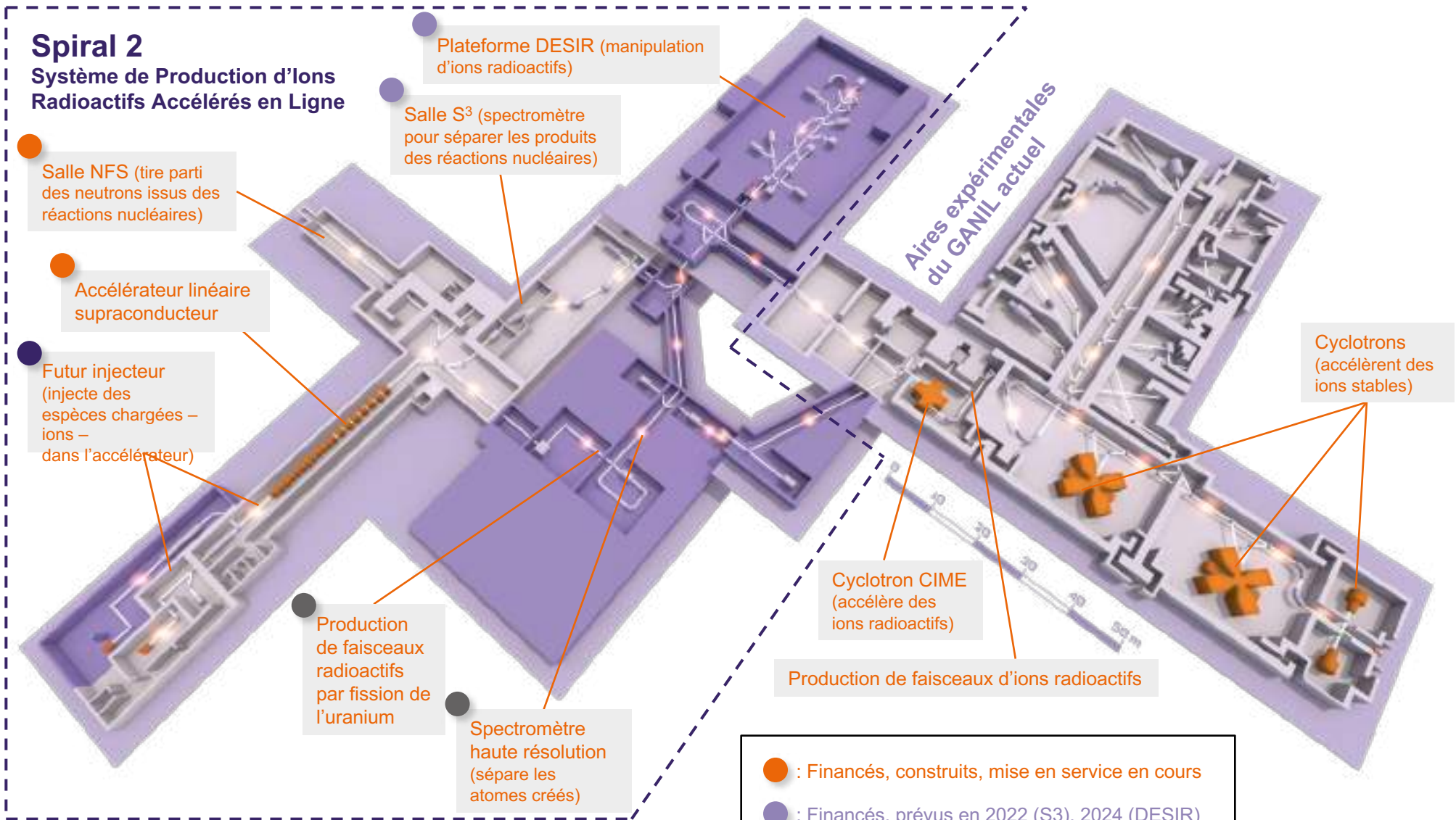
...la radiographie des matériaux grâce aux neutrons

...la perforation de membranes pour fabriquer des filtres dans l'industrie pharmaceutique ou agroalimentaire

...le test de résistance aux rayonnements pour les composants électroniques destinés à aller dans l'espace



# Spiral 2 s'implante au GANIL



NFS : Neutrons For Science

S<sup>3</sup> : Super séparateur spectromètre

CIME : Cyclotron pour Ions de Moyenne Énergie

DESIR : Désintégration, Excitation et Stockage d'Ions Radioactifs

# Vous aussi, participez à cette aventure scientifique

Le Ganil ouvre une démarche innovante de mécénat afin de rassembler les acteurs économiques et privés souhaitant se rassembler à ses côtés en faveur de Spiral2, projet d'envergure unique.

## Trois possibilités s'offrent aux mécènes

### MÉCÈNE – ACTION

Vous pouvez, par exemple, devenir mécène attitré *Atome for Space* pour 800 000 €\*.

\*(coût du don après déduction fiscale)

### MÉCÈNE – PROGRAMME

Vous pouvez soutenir l'un des 3 programmes ci-dessous :

Développer la recherche  
Diffuser le savoir  
Former les talents

### MÉCÈNE – NOYAU

Vous pouvez soutenir l'ensemble du projet du GANIL, accélérateur de connaissances pour notre futur.

***Rassemblons les énergies du territoire et faisons-les rayonner autour d'un projet d'une intensité unique !***

# Développer la recherche

## ATOM FOR SPACE

Salle d'expériences astrophysiques pour comprendre comment est né notre univers et les réactions nucléaires siégeant dans les étoiles.

## ATOM FOR LIFE

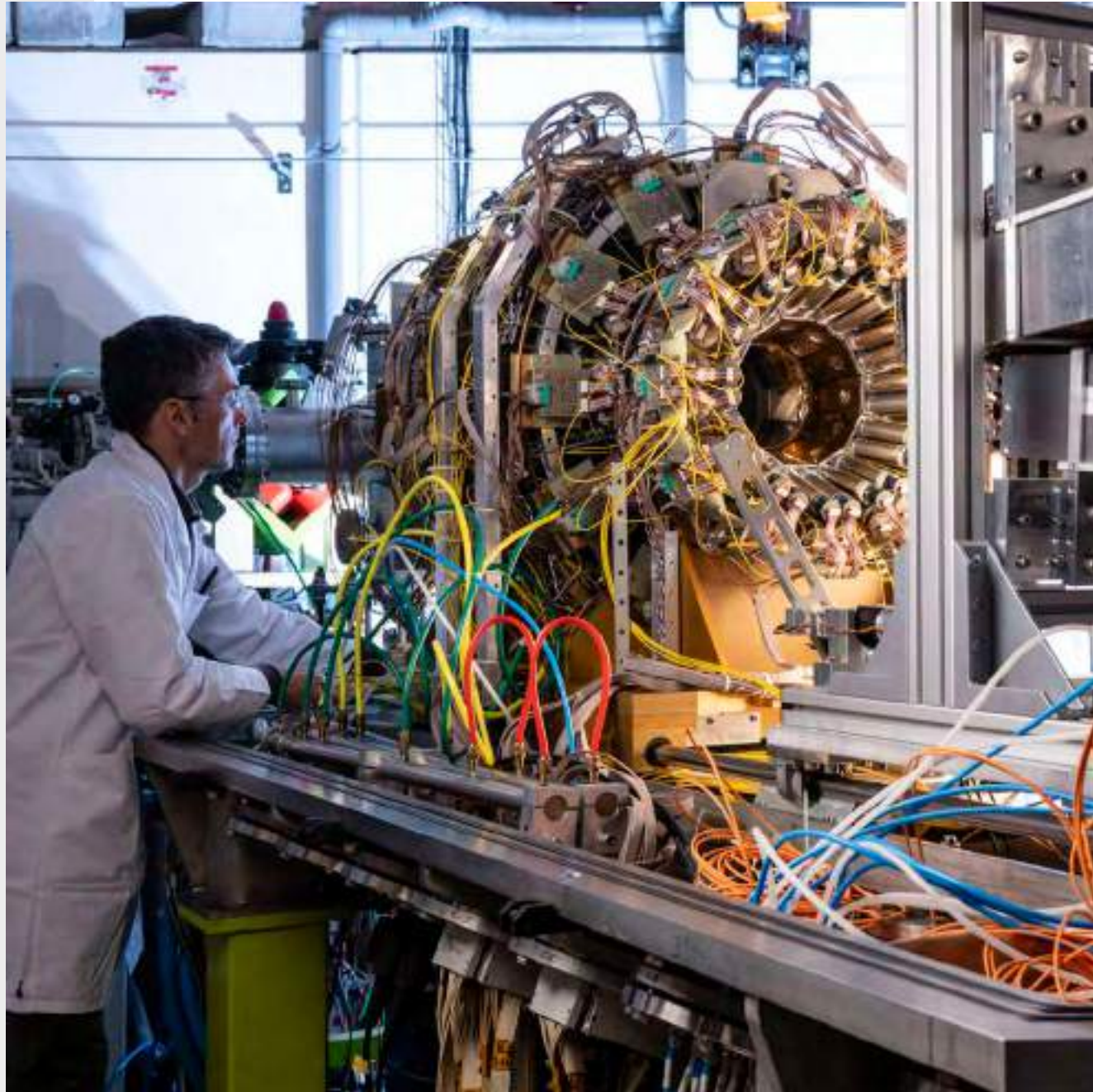
Création de nouveaux radio-isotopes, substances faiblement radioactives pour l'imagerie médicale.

## ATOM FOR DISCOVERY

Nouvel injecteur pour délivrer le flux d'ions destinés à être accélérés.

## JOUVENCE DES CYCLOTRONS

Perfectionnement des accélérateurs à la base de toutes les expériences.



# Diffuser le savoir



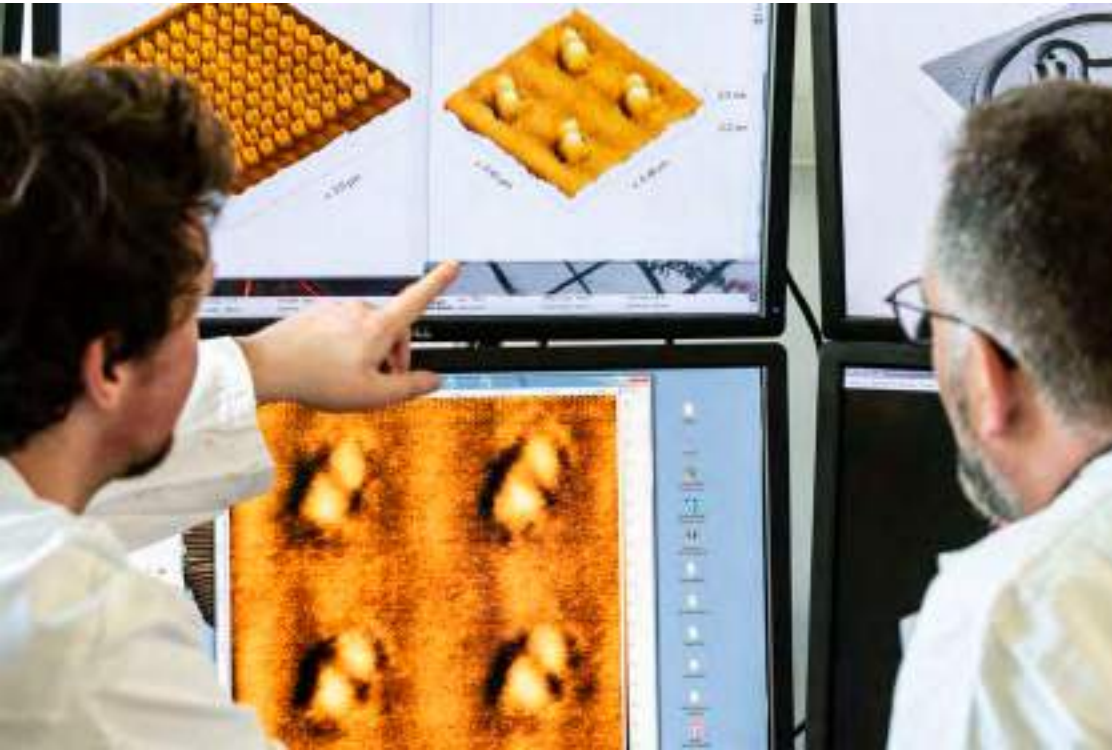
Mise sur pied de colloques scientifiques

Événements de vulgarisation et de médiation

- stands sur 4 événements par an
- outils de médiation
- événements et conférences pour le grand public



# Former des talents



- Chaire de recherche
- PhD et post-doctorants
- Prix thèses et innovations
- Chaire junior



# Notre programme de reconnaissance

## Mécène *ATOME*

À partir de 400 000 €  
(soit un don de 1 000 000 €)

## Mécène *ÉLECTRON*

À partir de 200 000 €  
(soit un don de 500 000 €)

## Mécène *NOYAU*

À partir de 100 000 €  
(soit un don de 250 000 €)

## Mécène *HADRON*

À partir de 40 000 €  
(soit un don de 100 000 €)

## Mécène *QUARK*

À partir de 20 000 €  
(soit un don de 50 000 €)

*Votre don ouvre droit à une réduction fiscale...*

- *pour les entreprises : réduction de l'impôt sur les sociétés à hauteur de 60% du montant du don dans la limite de 20 000€ ou de 0,5% du chiffre d'affaires hors taxes.*
- *pour les particuliers : réduction de l'impôt sur le revenu égale jusqu'à 66% de la valeur du don dans la limite de 20% du revenu imposable.*

# Bénéficiez d'avantages exclusifs selon votre soutien

## VISIBILITÉ

Nom et logo sur le site web du GANIL

Nom et logo sur les outils de communication et de médiation

Naming de chaire

Communiqué de presse conjoint au sujet du partenariat

Nom et logo in situ

Présence lors d'événements

## REPORTING

Envoi d'informations régulières sur l'avancement du projet financé

Reporting annuel dédié aux mécènes

## PRIVILÈGES

Visites groupées du GANIL

Rencontre de vos collaborateurs in situ avec les chercheurs et/ou les ingénieurs du GANIL

Mise à disposition d'espaces

Utilisation de salles de recherche et d'équipements

## ÉVÉNEMENTS

Séminaire en entreprise en présence de chercheurs et/ou d'ingénieurs du GANIL

Invitations aux conférences de vulgarisation et aux événements grand public pour les collaborateurs

Invitations à des événements du GANIL ou partenaires (colloques...)

## RÉSEAU

Invitation à des événements de mécènes

Rencontre privée avec des chercheurs et personnalités

# Pourquoi nous soutenir ?

## Cinq bonnes raisons de devenir mécène du Ganil

Vous **pouvez choisir de soutenir notre action dans sa globalité ou selon un axe** ou une thématique déterminé. Nous affectons votre don selon votre souhait et **nous vous informons des réalisations** qu'il aura permis.

Vous **valorisez l'engagement de votre entreprise** auprès de vos **publics internes et externes**, en soutenant des projets de recherche de pointe et la diffusion de connaissances scientifiques.

Vous **intégrez un réseau de partenaires** réunis par une même volonté de **soutien de l'avancée de la recherche fondamentale et appliquée**.

Vous **bénéficiez d'une réduction d'impôt** sur les sociétés, à hauteur de 60% du montant de votre don, dans la limite de 20 000€ de don ou de 0,5% de votre chiffre d'affaires.







## Contact

**GANIL**

Bd Henri Becquerel  
BP 55027 – 14076 Caen Cedex 05  
FRANCE

**Marek Lewitowicz**

lewitowicz@ganil.fr  
+33 2 31 45 46 63

# Annex D

Nom	Activité	Intérêt potentiel pour démarche mécénat GANIL	Chiffres-clés CA et investissements R&D Mécanat	Approche GANIL	Contact	Adresse
Crédit Agricole & Crédit Agricole Normande (CA Normande)	Banque et assurance	<p>Le Crédit Agricole (CA) est une banque qui veut s'impliquer au sein des territoires et de participer activement au développement économique et social des régions.</p> <p>La CA Normande a 2 filiales administratives : la CA Normande Nord et la "Banque de référence de l'économie régionale". 748 700 clients.</p> <p>En 2017, la CA Normande a lancé avec la CA Normande Seine une filiale appelée CA Innovec. Constituée d'un montant de 4M€, la filiale est destinée à financer en capitaux propres les projets des entrepreneurs normands innovants pour accélérer leur développement. Avec le Village by CA Normande, la banque a accompagné 11 start-ups en fin 2018.</p> <p><b>Engagements de CA Normande :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Traverser son fonds "Initiatives Crédit Agricole Normande", la banque a soutenu 512 projets en 2018. Ces projets sont "représentatifs de la vie associative locale". La caisse régional a financé 2 centres de formation pour créer une exploitation de painnetier ou de retrait réalisées avec une carte bancaire Société.</li> <li>- A lancé la mission "Adopt'Coeur" et fait du mécénat de compétences avec la Banque Alimentaire.</li> <li>- Accompagne au quotidien plus de 15 000 associations (détails) et soutient par le dispositif "Initiative" plus de 500 projets par an. (Maison des associations à Caen)</li> <li>- Soutient le projet de réhabilitation du patrimoine culturel des Fraternités à Ouveaux.</li> <li>- Financement officiel du Stade Malherbe à Caen.</li> </ul> <p><b>Engagements des autres caisses régionales &amp; du groupe :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- D'après leur site, le groupe CA soutient "les acteurs de la Culture et de la Solidarité au sein des territoires".</li> <li>- La Fondation Solidarité &amp; Développement du groupe CA a des suivants : insertion sociale, insertion économique et professionnelle, logement, santé et le bien vieillir.</li> <li>- Un des 20 000 euros a été affecté au CDF de Besençon.</li> <li>- La Fondation Greenen CA soutient la micro-finance, des projets avec un impact social et/ou éducatif.</li> <li>- La Fondation CACB est passée actionneur de la culture.</li> <li>- La Fondation du Crédit Agricole - Pays de France agit pour préserver et mettre en valeur le patrimoine culturel des territoires. La Fondation a travaillé avec Common, plateforme de Bransbourg participant. La Fondation est également membre fondateur de la Fondation du Patrimoine.</li> <li>- Le groupe CA possède une agence CA au sein du Cers, dans la partie française du site. Cela fait plus de 40 ans qu'un partenariat a été noué. "En continuant au confort matériel des scientifiques, nous les aidons, de manière indirecte, à avoir l'espérance plus disponible pour leurs travaux".</li> <li>- Société de recherche : En 2013, La CA Ile de France a versé, via son fonds de dotation, une aide de 80 000 euros à l'Institut du cerveau et de la moelle épinière pour financer les travaux d'une chaire. Les CA Bré Picardie et Nord de France ont financé 70 % du projet ambitieux d'un centre de recherche, de contrôle et d'expérimentation du Comité Nord Picardie d'Alra. La Fondation CA Alpes Provence et Au-Marseille Université ont signé une convention de partenariat. La fondation finance une 2° expérimentation du Comité Nord Picardie.</li> </ul>	<p>En 2018, le résultat net de la CA Normande était de <b>93,2M€</b>.</p> <p>La CA Normande a consacré <b>1,2 M€</b> au soutien de projets et d'événements du territoire.</p>	<p>Territoire</p> <p>Acteur économique innovant de la région</p> <p>Programme "Former les talents"</p>	<p>Daniël EPRON, Président CA Normande Pascal DELHESSE, DG Normande</p> <p>Standard : 03 31 55 61 11</p> <p>Stephane MOREA, Directeur agence collectives publiques stephane.morea@ca-normandie.fr</p>	<p>Siège social : 15, esplanade Béruland de Loujardière 14050 CAEN cedex</p>
		<p>La Caisse d'Épargne (CE) Normande veut être une "banque locale qui finance l'économie locale" et "accélérer le développement du territoire". 1,3 million de clients dans la région. Il y a la volonté d'apporter des réponses concrètes aux besoins de l'économie réelle et des citoyens locaux. La CE Normande compte 1 800 collaborateurs.</p> <p>La philanthropie, c'est dans l'ADN depuis sa création il y a 200 ans "Nicolas Flaminio, président du CDS".</p> <p>"La soutien ainsi apporté doit permettre l'émancipation ou la mise en oeuvre d'initiatives ou actions innovantes, qui répondent à un besoin non ou mal couvert par les dispositifs ou financements existants".</p> <p>Le Fonds Caisse d'Épargne Normande pour l'Initiative soutient à vocation à soutenir tout projet visant à renforcer et favoriser le lien social, la mobilité, l'accès au logement, l'insertion par l'emploi, la satisfaction des besoins en matière de santé, l'éducation financière.</p>	<p>En 2017, le résultat net s'élevait à <b>80,5 M€</b>.</p> <p>La CE Normande a déja financé, via le mécénat et son Fonds de dotation pour l'Initiative solidarité, plus de 500 projets avec plus de 5 millions d'euros de dons à des associations depuis 10 ans.</p>	<p>Territoire et emploi dans la région</p> <p>Acteur économique de la région</p> <p>Attaché au niveau international</p> <p>Application médicale</p>	<p>Bruno GORE, Président du Directoire</p> <p>Stéphane BAISE, Directeur de la communication 02 35 59 43 71 stephane.baise@ganil.com téléphone standard : 03 35 59 42 00</p>	<p>Siège social : 151 rue d'Alsace 76230 Bais-les-Bains</p> <p>Siège social AXA France : 313 Terribles de l'Arche 92727 Nanterre Cedex</p> <p>Siège social AXA Responsabilité d'Entreprise 25 avenue Montaigne 75008 Paris - France (formulaire de contact en ligne)</p>
CAEA & Axa Research Fund	Assurance	<p>A travers son Initiative de médecine scientifique, AXA s'engage à soutenir la science, à contribuer au progrès sociétal et à encourager les chercheurs à partager leur travail avec le public.</p> <p>AXA Research Fund soutient des projets dans le domaine de la santé, de l'environnement, des nouvelles technologies et de la socio-économie. Il étaye des Chaires Axa pour la recherche. Le titulaire de la Chaire doit obtenir un doctorat dès au moins 10 ans à compter de la soumission du dossier.</p> <p>Deux sessions de sélection ont eu lieu pendant l'année : une printemps et l'autre à l'automne.</p> <p>Les objectifs d'une Chaire AXA incluent :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la création d'un poste académique à plein temps au sein d'une institution</li> <li>- la soutien à l'accomplissement du développement d'un champ de recherche</li> <li>- la promotion d'un changement majeur dans la carrière du Professeur AXA sélectionné</li> </ul> <p>En 10 ans, 577 projets de recherche scientifique ont été soutenus dans le pays d'ailleurs, par des chercheurs de 58 nationalités (ex : Mickael Tarter, "Abolir les frontières entre la science fondamentale et la médecine : explorer le potentiel des ultrasons biomédicaux" / Emmanuel Fort, "Chaire AXA-EDX en imagerie Biomédicale")</p>	<p>Une Chaire AXA est accordée pour une période de 5 ans. Le budget est de <b>200 000 € par an pour une durée maximale de 5 ans.</b></p> <p>En 10 ans, <b>189 M€</b> ont été engagés pour soutenir près de 600 projets.</p>	<p>Innovation</p> <p>Progrès des sciences</p> <p>Application médicale</p> <p>Docteurs à financer</p>	<p>Catherine Chazal, Responsable de la Direction RSE et du Mécénat, Secrétaire générale d'AXA PREVIEW</p> <p>Marie BOGATTA, Directeur d'AXA Research Fund</p> <p>Juliette PIREUX, Chargée des relations Institutionnelles et de la sélection depuis la phase de candidature jusqu'à la réunion du Comité Scientifique. Responsable des partenariats stratégiques/ Points de contact privilégié</p> <p>researchfund@axa.com</p>	<p>Siège social AXA France : 313 Terribles de l'Arche 92727 Nanterre Cedex</p> <p>Siège social AXA Responsabilité d'Entreprise 25 avenue Montaigne 75008 Paris - France (formulaire de contact en ligne)</p>
GE Healthcare	GE Healthcare, branche santé du groupe General Electric, est l'un des leaders mondiaux de la fabrication d'équipements d'imagerie médicale.	<p>GE Healthcare est l'un des leaders de l'imagerie médicale, du monitoring, de la fabrication et des technologies pour les thérapies cellulaires et géniques.</p> <p>GE Healthcare travaille dans la médecine nucléaire.</p> <p>En France, GE Healthcare compte 2 700 collaborateurs.</p> <p>GE Healthcare soutient la Fondation pour la recherche sur les AVC.</p> <p>La filiale GE Healthcare à Caen (17 avenue de la Côte de Nacre, 14 000 CAEN) GE Healthcare devrait se séparer de GE à la fin de l'année 2019.</p> <p>GE Healthcare est membre de l'Association Plaineur Urgence.</p>	<p>Le chiffre d'affaires de GE Healthcare France s'élevait en 2017 à <b>70,4M€</b>.</p>	<p>Innovation</p> <p>Application médicale de la recherche</p> <p>International</p>	<p>Christophe LALA, DG Europe &amp; l'Asie de GE Healthcare Assistante : Laurence CHÉRIE - laurence@gehealthcare.com 02 34 49 32 39</p> <p>Déborah BENOIT, Directrice communication Europe</p>	<p>Siège GE Healthcare en France : 24 avenue de l'Europe 78457 Velizy Cedex</p>
EDF & Fondation	Premier producteur et le premier fournisseur d'électricité en France et Europe	<p>Le groupe EDF compte 40 300 collaborateurs dans le secteur du nucléaire (dont 34 156 en France). 73 réacteurs nucléaires sont exploités sur le territoire EDF dans le monde (dont 58 en France). Présence en Normandie : centrale nucléaire de Paluel (76) de 160 hectares à 2h du GANIL où travaillent 650 salariés EDF.</p> <p>Actions de mécénat :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En 2016, dans le cadre d'un convention de mécénat signée entre EDF, l'UPMC et la fondation UPMC, EDF fait don d'un supercalculateur, l'IVANÉE, à l'université.</li> <li>- La Fondation EDF "Est don et engage" avec un acte de nouvelles connaissances et du savoir, dans un cadre de "recherche" médicale. La Fondation EDF a fait un don de 600 000 euros pour le projet de recherche de l'Institut des maladies génétiques IJMAP qui permettra à 500 familles en situation d'urgence de bénéficier d'un diagnostic afin d'améliorer la prise en charge de leurs enfants atteints de maladies génétiques. La Fondation EDF a également fait un don de 400 000 euros à la Fondation de Myologie pour participer au développement de sites d'évaluation neuromusculaire et ses recherches sur la forme musculaire.</li> <li>- EDF soutient le Master Physique Fondamentale et Applications de l'Université de Nantes.</li> </ul>	<p>Le résultat net par le Groupe est de <b>1,2 milliard d'euros</b>.</p>	<p>Territoire</p> <p>Innovation</p> <p>Développement du savoir</p> <p>Application aux domaines de l'énergie et du médical</p> <p>Déjà partenaire du GANIL</p>	<p>Julien VILLERET, Directeur de la communication Groupe Assistante : Alice Gullard - alice.gullard@edf.fr</p> <p>Laurence LAMY, Directrice générale de la Fondation Groupe EDF laurance.lamy@edf.fr</p> <p>M. Claude WELLY - Chef de projets accès à la connaissance et au savoir claude.welly@edf.fr</p> <p>Contact privilégié du GANIL 7</p>	<p>Siège social : 23 rue de Wagram 75009 Paris</p>
Naval Group	Entreprise de haute technologie d'énergie internationale : un des leaders mondiaux des systèmes navals de défense qui rassemble l'ensemble de la chaîne de réalisation des programmes complexes.	<p>Naval Group a plus de 15 000 collaborateurs dans le monde.</p> <p>"Dans le domaine de la R&amp;D, Naval Group s'est doté d'une feuille de route stratégique à 30 ans." Le groupe noue des partenariats avec des acteurs civils du monde de la recherche et de l'industrie et participe à de nombreux projets collaboratifs de R&amp;D. En 2015, Naval Group, Coriolis Composite Technologies et l'université de Bretagne Sud ont travaillé ensemble sur des projets hybrides en matériaux composites.</p> <p>Naval Group est partenaire de trois des huit IRT (Institut de Recherche Technologique) labellisés par l'État français : Nantes, Metz et Saclay.</p> <p>Naval Group est présent en Normandie avec un site à Cherbourg.</p> <p>Naval Group développe des programmes en faveur de la formation et de l'insertion professionnelle :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- partenariats avec des grandes écoles et universités : Naval Group, PDS de Naval Group a préparé la promotion 2019 du FENSTA Bretagne et un partenariat à été signé avec cette école afin d'établir les coopérations en formation et de R&amp;D dans le domaine aéronautique et de systèmes embarqués intelligents. Naval Group a signé en 2016 un partenariat avec l'école d'Ingénieurs SeaTech de l'université de Toulon.</li> <li>- Partenariat d'insertion professionnelle, de 2008 à 2014, à destination des personnes étudiantes d'une formation technique ou sans qualification appelé les Filaires du Talent DENS.</li> </ul> <p><b>Sponsoring de mécénat dans le nucléaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- partenaire du CEA dans le cadre de l'École navale, régime organisée près de la presqu'île de Coton.</li> <li>- mécène de la rénovation du musée national de la Marine</li> <li>- construction du DENS 1000, monocoque destiné à la course à la voile autour du monde, qui figure en 2013 dans le film <i>Edouard</i>, de Christophe Offenstein, avec François Cluzet.</li> </ul> <p><b>Partenariats régionaux :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A travers son site à Toulon-Clouville, Naval Group est partenaire du Rugby club toulonnais.</li> </ul>	<p>Les dépenses de R&amp;D s'élevaient à <b>82,5 M€</b> soit <b>2,3% du chiffre d'affaires</b>.</p>	<p>Nucléaire</p> <p>Mécanat</p> <p>Ancre territoriale</p> <p>Impact de la recherche du GANIL sur activités du groupe (systèmes navals de défense)</p>	<p>Chaire ALLANCHÉ, Directrice de la Communication Groupe chaire.allanche@navalgroup.com</p> <p>Ludovic COLIN, Directeur Directeur de la communication du site Naval Group de Cherbourg</p>	<p>Siège social Naval Group France : 40-42, rue du Docteur Finlay 75732 Paris Cedex 15</p>
Gravitation	Finance	<p>Gravitation est le holding d'investissement de Charles Bieglor. Gravitation a un fonds de capital innovation dédié aux technologies quantiques appelé Quantumation.</p> <p>L'entreprise est mécène de la Fondation du Collège de France et le Président est membre du Comité des Médecins du Collège de France.</p> <p>Gravitation soutient également la Fondation Espérance biomédecine qui œuvre à la réussite éducative dans les quartiers défavorisés. La Nuit du Bien commun, forme de donateur à caractère philanthropique ayant pour objectif de lever des fonds à destination d'associations œuvrant pour le bien commun, l'Institut de Formation Polytech, le Centre de données à l'échelle d'orientation et à l'engagement civique, l'Institut Thomas More, think tank libéral-conservateur et relais d'influence auprès des pouvoirs publics, et l'Association SOS Citoyens d'Orléans qui soutient les citoyens chrétiens engagés dans les missions sociales.</p> <p>Il y a un Comité Scientifique de Gravitation qui a réuni 2 849 ans d'analyse les projets de relations de sociétés à forte composante technologique. Ce conseil fait le point sur les grandes tendances technologiques dans les domaines de l'énergie, des nanotechnologies, de la santé et des biotechnologies.</p> <p>Jean Audouart, astrophysicien, est membre de ce conseil.</p> <p>Sau-Saunders, ingénieur de corps des mines, haut fonctionnaire français et spécialiste du secteur énergétique est un membre également. Il est actuellement président de la commission énergie du Centre d'Analyse Stratégique (CAS), Il était, de 2000 à 2006, Président de la Commission de régulation de l'énergie (CRE), et Président d'une Commission Energie devant produire des préconisations d'orientation opérationnelles et de politique publique en matière d'offre d'énergie et de maîtrise de la demande.</p>	<p>Le résultat net par le Groupe est de <b>1,2 milliard d'euros</b>.</p>	<p>Innovation</p> <p>Recherche de pointe</p> <p>Centre d'excellence à dimension internationale</p> <p>Application dans le domaine énergétique</p>	<p>Olivier TONNAU, directeur général délégué o.tonnau@gravitation.fr</p> <p>Guillaume JAMES, directeur général délégué g.james@gravitation.fr</p> <p>Charles BEBERBER, Président cb@gravitation.fr</p> <p>Téléphone standard : +33 1 56 43 68 54</p>	<p>Siège social : 11, rue du Faubourg Poissonnière, 75009 Paris</p>
ENGIE INEO	Energie	<p>L'environnement, l'accès à l'énergie pour tous ou encore la recherche et l'innovation font partie des engagements du Groupe.</p> <p>ENGIE possède 2 fondations :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fondation Engie axée sur l'insertion pour l'antenne et la jeunesse. l'accès à l'énergie pour le développement durable</li> <li>- Fondation Agir Four Energie axée sur l'insertion professionnelle et le retour à l'emploi de personnes qui ont été délogées en cas de situation de licenciement.</li> </ul> <p>Depuis 27 ans, ENGIE a une politique active de sponsoring :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Partenaire officiel de l'Institut Français de l'Énergie (IFE) ENGIE promeut le progrès du futur et soutient son développement en France.</li> <li>- Depuis 2014, ENGIE est également Partenaire Officiel des Internationaux de France à Roland Garros.</li> <li>- ENGIE accompagne 8 athlètes dans le cadre d'un nouveau Pacte de Performance pour 2030 afin de les soutenir dans leur préparation à la qualification pour les prochains aux Olympiques.</li> </ul> <p>ENGIE INEO, filiale d'ENGIE, qui se présente comme un "acteur engagé dans le travail sans carbone" possède une entité dédiée au nucléaire. Il sont conçus-innovateurs et ont "un savoir-faire historique, une excellence technique en matière d'installation, et une expertise reconnue en matière de sûreté". Les solutions d'ENGIE INEO couvrent l'ensemble du cycle de vie des installations, en fait nucléaire comme en zone conventionnelle.</p> <p>Il propose une "énergie des combinateurs".</p> <p>Albert Perez est cité comme un expert nucléaire sur le site internet.</p> <p>ENGIE est présente en Normandie. Il y a une branche INEO Normande, "expert en infrastructures électriques, automatisation et éclairage public".</p>	<p>En 2018, les dépenses pour la R&amp;D technologique du Groupe Engie se sont élevées à <b>182M€</b>.</p>	<p>Nucléaire</p> <p>Application dans le domaine énergétique</p> <p>Centre d'excellence à dimension internationale</p> <p>Ancre territoriale</p> <p>Innovation</p>	<p>Yann ROLAND, PDG ENGIE INEO yann.roland@engie.com Assistante : Lucie CAPRON - lucie.capron@engie.com</p> <p>Jean-Luc FRIEDBERG, Directeur Général Adjoint en charge des opérations et de la stratégie jean-luc.friedberg@engie.com Assistante : Martine Blanche - martine.blanche@engie.com</p>	<p>Siège social : Tour 11 - 1 place Samuel de Champlain Faubourg de l'Arche 92930 Paris La Défense Cedex</p>
Eutelsat	Établissant est l'un des premiers opérateurs mondiaux de satellites commerciaux.	<p>L'engagement sociétal de l'entreprise s'ancre dans 3 domaines cohérents avec leur cœur de métier et savoir-faire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la lutte contre la fracture numérique</li> <li>- la protection de l'environnement spatial</li> <li>- une politique RH valorisant la diversité interculturelle et le bien-être.</li> </ul> <p>Les médiateurs Jean-Sébastien Levesque et Thomas Farnaud ont salué dans les associations bénéficiaires Swiss Positive Planet et FADE. Le montant est abondé de 200 % par l'entreprise.</p> <p>"Tous nos efforts tendent à offrir le plus haute qualité de service fondée sur 3 mots-clés : performances technologiques, excellence commerciale et marché et innovation".</p> <p><b>Partenariats avec des ONG</b></p> <p>Établissant Communications, l'un des premiers opérateurs mondiaux de satellites, a un partenariat depuis plus de 10 ans avec l'Institut des Sans Frontières (ISF) pour soutenir l'action sur le terrain de l'organisation humanitaire.</p> <p>Eutelsat s'est associé en 2017 à la Sigfa Spédiation pour faire progresser la protection des rhinocéros en danger d'extinction dans le cadre du projet "One Rhinos Speak".</p> <p>Eutelsat s'implique directement auprès d'ONG non spécialisées dans le domaine des télécommunications, telles que Action contre la faim, en délivrant des formations techniques pour les personnels humanitaires.</p>	<p>Le Groupe a dépensé un total de <b>4,8M€</b> au titre des frais de R&amp;D au cours de l'exercice clos le 30/09/2018.</p>	<p>Connaissance spatiale</p> <p>Applications sur les composants électroniques</p> <p>Centre d'excellence à dimension internationale</p>	<p>Rodolphe BELMER, directeur général d'Eutelsat rbelmer@eutelsat.com</p> <p>Marie-Sophie ECUER, directrice de la communication msouer@eutelsat.com</p>	<p>Siège social : 70 Rue Barad, 75015 Paris</p>
Fondation d'entreprise SCOR Fondation pour la Science	SCOR, 4e réassureur mondial, propose aux compagnies d'assurance une offre variée et innovante et des services pour maîtriser la gestion des risques.	<p>André Lévy Lang, Président de la Fondation, a obtenu comme physicien au Commissariat à l'énergie atomique (CEA) en 1960.</p> <p>Ylbaud Tannour, normalien et professeur invité au physique théorique à l'Institut des hautes études scientifiques (IHES) depuis 1985, membre de l'Académie des sciences depuis 1999 et professeur invité au CNRS en 2010. Il a reçu de nombreux prix, dont le médaille d'or du CNRS en 2017. Il est membre du conseil scientifique de la Fondation SCOR.</p> <p>Créée fin 2011, la Fondation d'entreprise SCOR pour la Science s'inscrit dans l'engagement de long terme du Groupe en faveur de la recherche et de la diffusion de la connaissance sur les risques.</p> <p>La Fondation apporte son soutien à des programmes de coopération techniques et de recherche pluridisciplinaire. La Fondation soutient par exemple de recherche sur la maladie d'Alzheimer, la modification de l'espérance de vie de personnes âgées.</p> <p>La Fondation soutient l'Institut Pasteur en organisant par exemple une "conférence internationale sur les infections émergentes et le risque pandémique".</p>	<p>La Fondation a un périmètre d'engagement d'environ <b>1,5M€, par an au minimum</b>.</p>	<p>Recherche fondamentale/excellence en physique</p> <p>Dimension internationale du GANIL</p> <p>Application médicale de la recherche</p>	<p>André LEVY LANG, Président de la Fondation fondation@scor.com</p>	<p>Siège de la SCOR Corporate Foundation 5, avenue Solbur 75795 Paris Cedex 16</p>
Airbus Group	Aéronautique et spatial civil et militaire	<p>Airbus Group est partenaire du IRT Jales Verna à Nantes.</p> <p>Airbus Group soutient l'Institut des Hautes Études Scientifiques, Université Paris-Saclay (IHES) et est membre de son conseil des Mécaniciens.</p> <p>Airbus Group étaye médecine du Travailist Henri Ponton.</p> <p>En 2018, l'ONERA (Office national de recherches aérospatiales) et Airbus Defence &amp; Space ont signé un accord de partenariat dans le domaine de la R&amp;D pour les activités spatiales, à usage civil comme militaire.</p> <p>La Fondation Airbus cherche à participer à des projets d'excellence scientifique. L'innovation est un des axes majeurs de la Fondation.</p>	<p>En 2018, les dépenses de R&amp;D de Airbus Group étaient de plus de <b>3 milliards d'euros</b>.</p>	<p>Impact des recherches GANIL sur activités Airbus</p> <p>Excellence scientifique</p> <p>Centre à dimension internationale</p> <p>Innovation</p> <p>Déjà utilisateur du temps de faisceau</p>	<p>Julie KTOHER, Vice-Présidente Communication et Affaires Corporate julie.ktoher@airbus.com</p> <p>Andrea EBERT, Directrice générale de la Fondation</p> <p>Maria-Clara CERRA, chargée de programmes de la Fondation corporate foundation@airbus.com</p> <p>Contact privilégié du GANIL : via utilisation du temps de faisceau</p>	<p>Siège social : 2 rond point Emile Dewoitine 69 9012 31700 Blagnac</p>
Thales Group	Groupe d'électronique spécialisée dans l'aérospatiale, la défense, la sécurité et le transport terrestre	<p>Thales fait partie du CAC 40.</p> <p>Ancre territoriale en Normandie : Thales Reusec "Inrae est un site installé depuis plus de 30 ans et a pour mission de concevoir, développer, vendre et produire des radars destinés au contrôle du trafic aérien civil ou à civile-militaire, et à la surveillance civile. Le site est également en charge du développement et de la production de sous-ensembles électroniques qui entrent dans la composition de tous les radars de surface, civils et militaires vendus par Thales.</p> <p>Thales Research &amp; Technology (TRT) : réseau global de 5 centres de recherche d'entreprise qui sont principalement situés au sein de campus universitaires : site de Palaiseau au sud de Paris, à Reading en Royaume-Uni, Delft et Eindhoven (T Achinge) au Pays-Bas, Singapour et Canada.</p> <p>Thales soutient 220 doctorants dans le monde qui travaillent sur des sujets directement liés à un défi technique de Thales.</p> <p>La Fondation Thales, créée en 2014, a deux thématiques : l'éducation primaire et secondaire et l'urgence humanitaire.</p> <p>Le dispositif d'urgence est activé en cas de crise au sein du groupe. A travers l'annuaire, la Fondation Thales est mécène de l'Association Plaineur Urgence, Télécoms Sans Frontières, Pour un Sourire d'Enfant, Aide et Action, Bibliothèques Sans Frontières.</p>	<p>Le chiffre d'affaires en 2017 de Thales LAS France était de <b>1,9 milliard d'euros</b>.</p> <p>Le chiffre d'affaires en 2017 de Thales Alenia Space est de <b>2 milliards d'euros</b>.</p> <p>En 2018, la R&amp;D auto-financée était de près de <b>880 millions d'euros</b>.</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Centre à dimension internationale</p> <p>Applications de la recherche aux activités de Thales</p> <p>Thales Alenia Space est utilisateur du temps de faisceau GANIL</p>	<p>Marie-Félix, Directeur d'établissement des Thales Land and Air Systems (LAS) Philippe DELFANT, Directeur Innovation du Site Thales LAS à France LAS France : 02 38 86 44 00</p> <p>Peggy NARHANY, VP Directrice de la communication peggy.narhany@thalesgroup.com</p> <p>Contact privilégié du GANIL 7</p>	<p>Siège social : Tour Cœur Diem, 31 place des Corolles, CS 20001 92024 Paris La Défense</p>
Safan	Grand groupe industriel et technologique français, présent au niveau international dans les domaines d'aérospatiale, de l'énergie et de la défense	<p>Safan est un groupe international, implanté dans plus de 15 pays dans le monde. Safan fait partie du CAC 40</p> <p>Un site de Safan Aérospatiale, N°1 mondial des systèmes aéronautiques de distribution électrique, des systèmes gonflables de distribution et de gestion des eaux et déchets se trouve à Colombelles, proche de Caen. Une centaine de personnes travaillant sur ce site.</p> <p>Le groupe Safan a édité comme un "bonnes citoyens"</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Safan possède deux fondations d'entreprise avec pour missions : l'égalité des chances, l'éducation, la musique, l'insertion professionnelle.</li> </ul>	<p>En 2018, les dépenses de R&amp;D se sont élevées à <b>1,5 milliard d'euros</b> (y compris la part financée par les clients)</p> <p>En 2018, Safan a fait un don de <b>3M€ à la Fondation du Patrimoine</b> pour la reconstruction de Notre-Dame de Paris.</p> <p>Destiné à encourager l'entrepreneuriat à l'IE, le prix Jean-Baptiste Desroches - Safan est doté d'un montant de <b>60 000 € pouvant être partagé entre 3 projets par an</b>.</p>	<p>Recherche physique nucléaire</p> <p>Centre à dimension internationale</p> <p>Applications de la recherche</p> <p>Proximité territoriale</p>	<p>John O'DONNELL, Président de Safan Aérospatiale john.odonnell@safangroup.com</p> <p>Jean-Luc BERARD, Chargé de Mission auprès du Directeur Général, en charge de la politique RSE de Groupe jean-luc.berard@safangroup.com</p> <p>Assistante : Joëlle Olivier - joelle.olivier@safangroup.com</p> <p>Pascal DUBOIS, Directrice Communication pascal.dubois@safangroup.com Assistante : Isabelle Emprin - isabelle.emprin@safangroup.com</p>	<p>Siège social : 2, bd du Général Martiel Valin 75724 Paris Cedex 15</p>

Alliance & Fondation	Assurance	<p>Alliance France emploie 10 000 personnes en France et a plus de 5,5M de clients. C'est une entreprise qui met en lumière son engagement : climat, insertion sociale, prévention routière, recherche... Alliance a mis en place l'arnaud sur salaire et en 2018 plus de 3000 € ont été versés au profit de 4 associations Hand'chiens, Rives, L'école à l'hôpital et SOS Villages d'Enfants.</p> <p>Alliance France est un acteur engagé dans la santé, en couvrant de nombreux risques mais aussi en soutenant la recherche médicale pour contribuer à réduire et à prévenir les risques de santé. Alliance France a organisé une "soirée de la Recherche Médicale" qui témoigne de l'engagement de long terme de Alliance France et de ses partenaires en faveur du progrès de la science au service de la recherche.</p> <p>Tout d'abord, c'est une entreprise citoyenne et une des missions sociétales qui s'inscrit dans notre ADN.</p> <p>La Fondation Alliance est abritée par l'Institut de France et organise depuis 1988 chaque année un Prix de Recherche. Ce prix est octroyé à un chercheur, responsable d'une équipe de recherche médicale ou biomédicale française, dont les travaux ont conduit ou peuvent conduire à des applications cliniques susceptibles d'accroître l'espérance de vie par des actions préventives ou curatives.</p>	<p>Le chiffre d'affaires d'Alliance France s'élevait à <b>1,128 milliards d'euros</b>.</p> <p>Le résultat opérationnel d'Alliance France est de <b>3,1 milliards d'euros</b>.</p> <p>Le Prix de Recherche de la Fondation Alliance Institut de France en 2019 est doté de <b>50 000€</b>.</p>	<p>Vulgarisation &amp; connaissances scientifiques</p> <p>Applications médicales de la recherche</p>	<p><b>Pascal THEBE, Membre du Comité Exécutif, Directeur Data, Client &amp; Communication</b> pascal.thebe@alliance.fr</p> <p>Assistante : Valérie Pascual - valerie.pascual@alliance.fr</p>	<p><b>Site social :</b> Tour Alliances - 1 Cours Michellet 93260 Paris La Défense Cedex</p>
Valourec	Fabricant de tubes en acier sans soudure et de solutions tubulaires spécifiques destinés principalement aux marchés d'énergie, mais aussi à l'industrie.	<p>Valourec fait partie du CAC40.</p> <p>Plus de 19 000 personnes travaillent chez Valourec. L'entreprise est présente dans plus de 20 pays dans le monde.</p> <p>Valourec est membre du CAC40 et du SBF 120.</p> <p>Valourec est membre de la Fondation NEI (Fondation universitaire de l'Université de Lorraine) qui finance des projets selon 3 thématiques : social (favoriser la réussite de tous les étudiants, accompagner la mission hospitalière, territoire (développer l'attractivité et le rayonnement du territoire notamment en soutenant l'entrepreneuriat étudiant, la culture technique et l'insertion professionnelle des jeunes docteurs) et société (financer des programmes de recherche et formation à travers des chaires, des projets d'excellence et l'innovation pédagogique).</p> <p>Valourec fait du mécénat dans la région normande. L'entreprise est un membre associé du Cercle des Amis (don 500 000 et 10 000 euros) du chœur "Accentus" du Centre national d'art social Paris Île-de-France - Normandie, en résidence à l'Opéra de Rouen.</p>	<p><b>82 MC</b> ont été consacrés à la R&amp;D en 2015.</p> <p>En 2018, le chiffre d'affaires de Valourec dépassait <b>3,9 milliards d'euros</b>.</p> <p>Un don entre <b>5 000 et 10 000 euros</b> au chœur "Accentus".</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Innovation</p> <p>Applications dans le domaine énergie</p>	<p><b>Dider HORNET, Directeur Développement et Innovation</b> dider.hornet@valourec.com</p> <p><b>Hervé FOUCHEZ, Directeur de l'usine à Divalle-les-Rouens</b> herve.fouchez@valourec.com</p> <p><b>Raphaël Quarenta, Responsable Communication Marketing</b> raphael.quarenta@valourec.com</p> <p><b>Hélène Rothenbühler, Responsable de la Communication Corporate Interne et Extérieure</b> helen.rothenbuehler@valourec.com</p>	<p><b>Site social :</b> 27 avenue du Général Lacroix 93260 Boulogne-Billancourt</p> <p><b>Site en Normandie :</b> 50 Rue Lavoisier 76200 Divalle-les-Rouens</p>
Geostock	Groupe d'ingénierie international, spécialisé dans le stockage souterrain d'énergie, hydrogène, biogaz, liquéfaction ou gazéification, CO2, effluents, air comprimé ou hydrogène.	<p>Geostock est détenue à 90% par Entropée Group (une filiale de Vinci) et à 10% par Total.</p> <p>330 collaborateurs.</p> <p>L'excellence technique et la capacité d'innovation sont des principes fondamentaux de Geostock.</p> <p>La confiance est la valeur centrale mise en avant : avec les clients, les administrations, les gestionnaires, les partenaires.</p> <p>Entropée groupe en Normandie notamment via sa filiale Geostock Caen.</p>	<p>En 2018, le chiffre d'affaires était de <b>82MC</b>.</p>	<p>Innovation</p> <p>Excellence de la recherche</p> <p>Applications dans le domaine énergie</p>	<p><b>Pascal BAYLOUCQ, PDG</b> pascal.bayloucq@geostock.fr</p> <p>Assistante : Florence Delandier - florence.delandier@geostock.fr</p> <p><b>Loïc MOUNDIN, Directeur commercial</b> loic.moudin@geostock.fr</p> <p><b>Olivier Dammemoller, Responsable communication</b></p>	<p><b>Site social :</b> 2 rue des Marteliers CS 70930 92569 Neuilly-Maclean Cedex</p>
Bonalis	Industrie chimique	<p>Bonalis est un groupe qui compte actuellement près de 8800 employés et des clients dans plus de 120 pays dans le monde.</p> <p>Bonalis possède un site de 100 hectares proche de Rouen. A Grand-Quilly, où travaillent plus de 300 salariés.</p> <p>Ce site produit des fertilisants pour l'agriculture et des intermédiaires industriels utilisés dans la chaîne de production des engrais azotés et également dans d'autres industries (plastiques, agro-alimentaire, etc.).</p> <p>Le site de Grand-Quilly est engagé dans une politique volontariste d'innovation et de proximité. [...] L'ambition de Bonalis est de renforcer durablement les liens entre l'usine et son environnement.</p> <p>L'usine de Grand-Quilly accueille des visites du site pour les scolaires et les étudiants, tout en intervenant dans des collèges pour présenter les métiers de Bonalis.</p>	<p>Le groupe a enregistré un chiffre d'affaires de <b>8,3 milliards d'euros</b> en 2018.</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Vulgariser les connaissances et médiation</p> <p>Applications dans le domaine du recyclage</p>	<p><b>Johan VAN GIEZTEL, Directeur général</b> johan.vangieztel@bonalis.com</p> <p>Assistante : Isabelle Kleba - isabelle.kleba@pec-rlb.com</p> <p><b>Patrick LE CALVE, Directeur Adjoint Usine de Grand-Quilly chez Bonalis</b></p>	<p><b>Site social :</b> Zi BP 28 68400 Orléansville</p> <p><b>Site de Grand-Quilly :</b> 35 rue de l'Industrie, BP 204 76121 Grand-Quilly Cedex</p>
BSAF Agri-Production	Fabrication de produits phytosanitaires, insecticides et herbicides, régulateurs...	<p>BSAF Agri-Production est une des 7 filiales françaises du grand groupe BASF.</p> <p>BSAF est dite en France "partenaire majeur de la recherche". BASF a été, aux côtés du CNRS, de l'Université de Strasbourg et de la société Brucker Biospin, l'un des fondateurs de la Fondation pour la recherche en chimie à Strasbourg.</p> <p>BSAF cherche à mobiliser ses collaborateurs sur des projets concrets et a lancé pour son 150e anniversaire un concours interne intitulé "Connected to Care" avec finalement la sélection de 150 projets au niveau mondial qui sont soutenus à hauteur de 1 000 € chacun par BASF.</p> <p>BSAF Agri-Production est membre du Grand Cercle de l'Institut de France et de l'Institut de France - Normandie.</p> <p>240 collaborateurs travaillent sur le site de Saint-Aubin-les-Elbeuf.</p> <p>Le site d'Elbeuf a participé à "Nuits ouvertes de la chimie". Événement organisé par France Chimie. BASF est "engagé pour rendre la chimie accessible à tous".</p> <p>Acteur français majeur de l'industrie chimique. 20 000 collaborateurs dans 55 pays. Fait partie du CAC40.</p> <p>Entreprise présente en Normandie à travers un site à Hofforch (1er employeur à Hofforch avec 130 salariés) et une usine et un centre de recherche (Cartago) à Serquilly (340 collaborateurs) et à la pointe de médiation d'innovation.</p> <p>Le Cartago est l'un des 13 centres de R&amp;D d'Artema dans le monde et le 1er d'Europe dédié aux matériaux de haute performance. Ce centre emploie environ 250 personnes.</p> <p>Les salariés de l'usine de Serquilly se sont 463 mobilisés pour des projets associatifs comme par exemple lors d'une course solidaire fin septembre 2019 au profit de l'association "Osons Bleus qui oeuvre à la sensibilisation à l'écologie".</p>	<p>Le site d'Elbeuf a été investissements annuels (R&amp;D) de <b>84M€</b>.</p> <p>5 000 € projet cartago soutenu</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Recherche fondamentale</p> <p>Vulgariser les connaissances et médiation</p>	<p><b>Jean-Marc PETAT, Directeur Développement Durable, Communication Institutionnelle et Affaires publiques de BASF France</b> jean-marc.petat@basf.com</p> <p><b>Nicolas BENOIT, Directeur des opérations à Saint-Aubin-les-Elbeuf</b></p>	<p><b>Site social BASF France :</b> 49 avenue Georges Pompidou 92593 Neuilly-sur-Seine Cedex</p> <p><b>Site BASF Agri-Production à Elbeuf :</b> 32 Rue de Verdun 76140 Saint-Aubin-les-Elbeuf</p>
Artema	Chimie	<p>En France depuis 2018, Artema propose l'arnaud sur salaire et abonde les dons. 600 salariés ont effectué un don en 2018. Bénéficiaires : 1001 Fontaines, NGDT, Télémaque, APF, Institut Chiens et le Secours populaire.</p> <p><b>Politique de mécénat</b></p> <p>Artema agit sur plusieurs thématiques : culture, éducation, insertion, environnement</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mécénat de savoir : avec le Théâtre des Champs-Élysées pour que des jeunes puissent assister aux spectacles</li> <li>- mécénat de la Fondation Cédric qui valorise les sciences et la technique dans des lycées</li> <li>- partenaire de l'association Sport dans la Ville et plus particulièrement programme insertion sociale plus professionnelle des jeunes filles</li> <li>- mécénat de l'association Sal for Water et de son programme "Agissons en faveur d'un accès universel à l'eau potable"</li> </ul> <p><b>Sponsoring</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- coupe du monde féminine</li> <li>- voile</li> </ul>	<p>En 2018, le groupe Artema a enregistré un chiffre d'affaires de <b>8,8 milliards d'euros</b> et a investi 2,7% de son chiffre d'affaires dans la R&amp;D soit <b>238M€</b>.</p> <p>Artema a annoncé un don <b>11M€</b> pour la reconstruction de Notre-Dame de Paris.</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Innovation et centre de recherche d'excellence</p> <p>Vulgariser les connaissances et médiation</p>	<p><b>Gilles GALINIER, Directeur Communication Extérieure</b> gilles.galinier@artema.com</p> <p><b>Thierry PARMENTIER, Directeur Général Ressources Humaines et Communication</b> thierry.parmentier@artema.com</p>	<p><b>Site social :</b> 420 rue d'Estienne d'Orves 92705 Colombes Cedex</p>
Valéo	Equipementier automobile	<p>Valéo est une entreprise du CAC40 qui possède 113 000 collaborateurs dans le monde répartis au sein de 33 pays, 186 sites de production et 59 centres R&amp;D.</p> <p>Valéo Matériaux de Friction possède un site en Normandie à Arthro-d'Orléans.</p> <p>"Cartago" : formation au tissu socio-économique des communautés locales" est une des priorités d'engagement de l'entreprise.</p> <p><b>Actions de mécénat dans le monde</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Valéo est membre fondateur de la Fondation Gantech, dont l'objectif est l'autonomie et la réinsertion professionnelle et familiale des personnes handicapées moteur avec un mécénat de compétences, pour concevoir la passerelle technologique entre automobile et Tech/Start-up</li> <li>- Le site de France encourage ses collaborateurs à venir à l'un des moments de leurs projets à l'association de leur choix et les accompagne dans les démarches nécessaires.</li> <li>- Participation à des courses solidaires à Madrid, des salariés se sont mobilisés pour une course contre le cancer, une équipe chinoise a participé à une course pour la diversité</li> <li>- Le site de France participe à "Nuits ouvertes de la chimie"</li> <li>- Don à l'université Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines pour l'achat d'ouvrages pour la bibliothèque.</li> </ul>	<p>A fin 2018, le chiffre d'affaires de Valéo s'élevait à <b>19,3 milliards d'euros</b>.</p> <p>A fin 2017, Valéo avait versé <b>37 000 €</b> au titre du mécénat.</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Innovation</p> <p>Centre de recherche d'excellence</p>	<p><b>Fabienne de BEISSON, Directrice de la communication</b> fabienne.de-beisson@valeo.com</p> <p>Assistante : Véronique Féron - veronique.feron@valeo.com</p>	<p><b>Site social :</b> 43 rue Bayen 75017 Paris</p>
Faurecia	Equipementier automobile	<p>Filiale du groupe PSA. 122 000 employés à travers 37 pays, 350 centres de R&amp;D.</p> <p>Faurecia possède un site de production en Normandie à Caligny, 1 100 salariés, labellisé "usine industrie du futur".</p> <p><b>Mécénat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faurecia est mécène de la Fondation de France, via une convention de 3 ans avec 2 priorités : la chimie et la science des données. "Volonté de promouvoir la recherche grâce à une coopération entre mécènes, établissements universitaires, l'industrie et les associations reconnues, et des initiatives pour le renforcement du rayonnement de la recherche française à l'international".</li> <li>- Les employés du groupe sont encouragés à s'impliquer dans des projets caritatifs au niveau local avec une campagne annuelle appelée FUELIS (Faurecia Unit ses Employés autour d'actions Locales de Solidarité) : lettre contre la fraude, randonnées solidaires, collecte solidaire en France pour les Restos du Cœur...</li> </ul>	<p>En 2018, le chiffre d'affaires de Faurecia était de <b>17,5 milliards d'euros</b> et a investi <b>1,2 milliards</b> de euros en R&amp;D.</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Rayonnement de la recherche française à l'international</p> <p>Innovation</p>	<p><b>Kate PHILLIPS, Vice-Présidente Exécutif, Communication</b> kate.phillips@faurecia.com</p> <p><b>Olivier ZAMUSO, directeur de l'usine Faurecia de Caligny</b></p>	<p><b>Site social :</b> 23/27 Avenue des Champs Pétroliers CS 70 181 92022 Nanterre Cedex</p>
Plastic Omnium	Leader en systèmes de carrosserie intelligents, et systèmes d'énergie propre en assemblage de modules automobiles.	<p>32 000 collaborateurs travaillent pour Plastic Omnium à travers 26 pays.</p> <p>Plastic Omnium dispose d'un site en Normandie à Saint-Marcel.</p> <p><b>Mécénat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Fort de ses racines et de ses valeurs, Plastic Omnium contribue au rayonnement de la culture française par des actions de mécénat en France et en Europe : mécénat de la BNF, mécénat du PIRET Palais, partenaire de la restauration de la salle du Sacre du Château de Versailles.</li> <li>- Le Groupe encourage ses collaborateurs à venir à l'un des moments de leurs projets à l'association de leur choix et les accompagne dans les démarches nécessaires.</li> <li>- Le Groupe est sponsor officiel.</li> <li>- Les employés du groupe sont encouragés à s'impliquer dans des projets caritatifs au niveau local avec une campagne annuelle appelée FUELIS (Faurecia Unit ses Employés autour d'actions Locales de Solidarité) : lettre contre la fraude, randonnées solidaires, collecte solidaire en France pour les Restos du Cœur...</li> <li>- "Très impliqué dans la vie locale, le Groupe encourage les initiatives de mécénat et les actions philanthropiques, choisies par les sites et plus près des relations locales et des besoins : Emmaüs en France, Habitat for Humanity en Europe de l'Est, Focus Home et Children's Friends aux Etats-Unis, Magie Bio en Inde..."</li> </ul>	<p>Le Groupe Plastic Omnium a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de <b>8,2 milliards d'euros</b>.</p> <p><b>6%</b> du chiffre d'affaires est investi en R&amp;D.</p>	<p>Ancre territoriale</p> <p>Centre de recherche d'excellence</p> <p>Rayonnement de la recherche française à l'international</p>	<p><b>Adeline MICKLEB, Directrice de la communication</b> adeline.mickleb@plasticomnium.com</p>	<p><b>Site social :</b> 1 site Ferre Burelle 92593 Neuilly-sur-Seine Cedex</p>
Pantechnik	Pantechnik travaille sur la résonance cyclotron électronique	<p>Le siège de Pantechnik est situé à Bayeux en Normandie. Pantechnik emploie moins de 10 salariés.</p> <p>Les créateurs de l'entreprise sont des anciens du GANIL.</p> <p>Laurent Maunory, chercheur au GANIL, est consultant pour Pantechnik depuis plus de 6 ans.</p> <p>Pantechnik est l'un des acteurs majeurs dans le domaine de l'hadronothérapie utilisée dans le traitement de certains cancers.</p>	<p>En 2015, le chiffre d'affaires de Pantechnik était de <b>2,8 MC</b>.</p>	<p>Ancre territoriale et acteur économique de la région</p> <p>Utilisation du GANIL</p> <p>Déjà partenaire du GANIL</p>	<p><b>Contact privilégié du GANIL :</b></p>	<p><b>Site industriel :</b> Zone industrielle 13 rue de la Résistance 14400 Bayeux</p>
TRAD	Haut niveau de services pour tous les prestataires de test, de calcul et d'analyse	<p>TRAD a 45 employés.</p> <p>TRAD est un acteur de TRAD est le bras droit de l'analyse des effets des radiations sur les matériaux, les composants et les systèmes électroniques.</p> <p>Les services de TRAD sont : la gestion de la chaîne de production et l'assemblage.</p> <p>Certains clients de TRAD utilisent du temps de matériel du GANIL, comme par exemple Arbus, Thales Alenia Space.</p> <p>TRAD est partenaire du Centre Spatial Universitaire de Toulouse.</p>	<p>En 2018, le chiffre d'affaires de TRAD était de <b>5,6 MC</b>.</p>	<p>Applications dérivées sur les effets des radiations</p> <p>Déjà utilisateur de temps de faisceau</p>	<p><b>Christian CHATRY, directeur de TRAD</b></p>	<p><b>Site social :</b> 907 Voie Foculaire 31670 Labège</p>
Infineon	Leader mondial du marché des composants pour cartes à puce	<p>Infineon est présent partout dans le monde à travers ses 134 sites avec 40 100 salariés.</p> <p>Infineon possède 4 sites en France : un site près de Paris à Saint-Denis, un site près de Toulouse à Blagnac, et 2 sites près de Marseille.</p> <p>Entreprise engagée à plusieurs échelles : dons, sponsoring, et les employés se sont également mobilisés pour des actions caritatives.</p> <p><b>Les principaux domaines d'engagement sont :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'éducation pour les générations futures (université en Floride par exemple)</li> <li>- besoins sociaux au niveau local (action à l'American Cancer Society par exemple)</li> <li>- environnement (localiser pour un projet de réduction d'émissions CO2 dans les usines par exemple)</li> <li>- catastrophes naturelles et urgences humanitaires (don à la Croix Rouge américaine par exemple)</li> </ul>	<p>En 2018, le chiffre d'affaires du groupe était de <b>7,6 milliards d'euros</b>.</p> <p>Les dépenses en R&amp;D en 2018 s'élevaient à <b>850M€</b>.</p>	<p>Applications de la recherche du GANIL sur composants électroniques</p> <p>Vulgarisation des connaissances et médiation</p> <p>Utilisateur de temps de faisceau GANIL</p>	<p><b>Contact privilégié du GANIL :</b></p>	<p><b>Site social :</b> Ave Camargo 1-15 85279 Neudorf, Allemagne</p>
Matra Electronique	Fabricant de composants électroniques	<p>Matra Electronique est une filiale de MBDA.</p> <p>Les domaines d'activité de Matra Electronique sont : la défense, l'aéronautique, le pétrole, l'espace et la santé.</p> <p>Au niveau des partenariats de recherche, Matra Electronique a signé en 2018 un partenariat d'opérations avec EDF.</p>	<p>En 2017, le chiffre d'affaires de Matra Electronique était de <b>84,4M€</b>.</p>	<p>Applications de la recherche du GANIL sur composants électroniques</p> <p>Innovation</p>	<p><b>Frédéric WILMOT, Directeur général de Matra Electronique</b></p> <p><b>Atan PERRAUD, Directeur du business development</b></p>	<p><b>Site social :</b> 1 avenue Robinson 93200 La Plaine Robison</p>
Altran et la Fondation	Conseil en ingénierie	<p>Le groupe Altran compte plus de 47 000 collaborateurs dans plus de 30 pays et qui lui confère une présence mondiale. Capgemini est en train de racheter Altran (accord de négociations conclus) ainsi que les deux entreprises en juin 2019 pour environ 5 milliards €. Altran est membre du Nuclear valley, pôle de compétitivité de la filière nucléaire française.</p> <p>Altran possède 20 implantations en France dont 1 bureau à Cormelles-en-Royal près de Caen.</p> <p>Altran participe à plusieurs projets de recherche financés par le CNRS et le programme Horizon 2020.</p> <p>Altran a été élu en 2014 dans le cadre du programme de recherche "Earth Imaging" de la branche Exploration &amp; Production ou bien avec Siemens au sein d'un consortium pour le développement de solutions utilisant MindSphere, le système d'exploitation IoT ouvert et dans le cloud conçu par Siemens.</p> <p>En janvier 2018, Altran a signé une convention de partenariat avec l'IFP et l'Association européenne pour développer une sonde d'échographie en open source, connectée à un smartphone et à bas coût.</p> <p><b>Médecins de compétences :</b> "Altran met son expertise au service de l'intérêt général dans le cadre de mécénats de compétences autour des thèmes de la culture, de la solidarité et de l'innovation. A Paris et en régions, les collaborateurs mobilisés sur des compétences spécifiques dirigent leur horizon professionnel, apportent leur savoir-faire à leur expertise et contribuent à leur parcours de projets solidaires. Restos du cœur, Secours populaire français, Institut du Monde Arabe, Musée des Beaux-Arts de Rennes, Opéra de Lyon, IUT de Bordeaux..."</p> <p><b>Fondation :</b> Altran possède une fondation d'entreprise pour l'innovation qui soutient des projets dans les domaines suivants : recherche, santé (réaline artificielle, patch détecteur d'allergie), environnement (dépollution des sols...), urgence humanitaire, solidarité internationale, ESS, éducation, culture et patrimoine.</p>	<p>En 2018, le groupe Altran a réalisé un chiffre d'affaires de <b>2,5 milliards d'euros</b>.</p>	<p>Application médicale de la recherche du GANIL</p> <p>Rayonnement international du GANIL</p> <p>Innovation</p> <p>Ancre territoriale et mécénat en région</p>	<p><b>Jean-Luc FOURRIER, Responsable opérationnel mécénats France et régions</b></p> <p><b>Ghislaine GOUJARR, Chargée de communication France RSE, Médecins et Fondation, Altran</b></p>	<p><b>Site social :</b> 96 avenue Charles de Gaulle 92020 Neuilly sur Seine</p> <p><b>Bureau de Caen :</b> Altran 2A de la Vallée Schell 15 allée des Millefiori 14123 Cormelles-le-Royal</p>
Carmelc	Conception et fabrication d'appareils de mesure, de matériel de sécurité et de systèmes de signalisation	<p>Carmelc est une société coopérative et participative qui compte 19 salariés.</p> <p>Carmelc est membre du Nuclear valley, pôle de compétitivité de la filière nucléaire française.</p> <p>Carmelc a mis en place un partenariat avec le CNRS de Bordeaux pour développer des outils de mesure nucléaires.</p> <p>Carmelc propose un ensemble de solutions techniques innovantes afin de réaliser des outils adaptés aux mesures de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rayonnements ionisants</li> <li>- Champs magnétiques</li> <li>- Événements énergétiques et lumineux</li> <li>- Événements vibratoires</li> </ul>	<p>En 2016, Carmelc a généré un chiffre d'affaires de <b>2,3M€</b>.</p>	<p>Nucléaire</p> <p>Innovation</p>	<p><b>Didier WEBER, Directeur commercial et marketing</b> commercial@carmelc.fr 04 68 83 28 26</p>	<p><b>Site social :</b> 231 rue James Watt 66100 Perpignan</p>
COREME	Travail et traitement des métaux	<p>Coreme est membre du Nuclear valley, pôle de compétitivité de la filière nucléaire française.</p> <p>Coreme possède quatre sites de production en France : St-Etienne, Lyon, Angers et Les Usines.</p> <p>Coreme intervient dans le domaine de l'énergie et du nucléaire et approvisionnement des usines de gaz à pression.</p>	<p>En 2018, Coreme a réalisé un chiffre d'affaires de <b>3,7M€</b>.</p>	<p>Nucléaire</p>	<p><b>Cécile RIARD, Directrice générale de Coreme</b> info@coreme.net 04 77 37 19 17</p>	<p><b>Site social :</b> 40 rue des mineurs 42500 La Tuilière</p>
CEBAP	Conseil en radioprotection	<p>CEBAP est une entreprise composée de 5 entités : ADVANCE pour la fiabilité des procédés, SEFC pour la culture individuelle en sécurité, CEAP conciliée sur la prévention des risques, CEAP assemble plus de 500 collaborateurs avec plus de 12 sites en France.</p> <p>Le siège de CEBAP se trouve en Normandie à Cherbourg-en-Cotentin.</p> <p>Les domaines d'activités de CEBAP sont les suivants : études, radioprotection opérationnelle, instrumentation nucléaire et contrôle ventilation. Le CEBAP est également un organisme de formation.</p> <p>Le CEBAP a conseillé le CEI et conseillé de grandes entreprises industrielles comme EDF, Orano, Engie.</p>	<p>En 2018, CEBAP a réalisé un chiffre d'affaires de <b>29,8M€</b>.</p>	<p>Nucléaire</p> <p>Centre de recherche d'excellence</p> <p>Acteur économique régional</p>	<p><b>Jean-Christophe Hérou, Directeur administratif de CEBAP</b> cepap@cepap.fr 02 35 05 52 60</p>	<p><b>Site social :</b> Parc central des Fourches 50 rue des vidués 50 130 Cherbourg-en-Cotentin</p>
André Laurent SAS	Conception et réalisation des pièces mécaniques et de liaison	<p>André Laurent SAS est membre du Nuclear valley, pôle de compétitivité de la filière nucléaire française.</p> <p>9 personnes employées.</p> <p>L'innovation est placée au cœur de l'ADN de l'entreprise.</p> <p>Dans le domaine du nucléaire, André Laurent propose une bouloserie spécialisée et des pièces mécaniques spécialisées en moyenne ou grande série.</p>	<p>Le chiffre d'affaires d'André Laurent SAS s'élevait à <b>9,9M€</b> en 2018.</p>	<p>Nucléaire</p> <p>Innovation</p> <p>Centre de recherche d'excellence</p>	<p><b>Jean-Jacques LAURENT, Président dirigeant</b></p> <p>Téléphone standard : 04 77 59 32 80</p>	<p><b>Site social :</b> BP 20028 - La Ricamarie 42556 La Chambon Fagegrolles CEDEX</p>
Acme	Acteur majeur sur le marché des Châssis, Tôles et des Systèmes.	<p>ACOME est une société industrielle française coopérative qui emploie 1760 personnes. Plus de 1000 collaborateurs travaillent pour la Recherche et le Développement, l'Ingénierie, les Châssis et la logistique du groupe.</p> <p>Acme possède 12 sites de production dont 2 usines en France. Acme est implantée à Mortain (Mancé).</p> <p>Leader européen dans la fabrication et la commercialisation de câbles, fils et tubes de synthèse sur les marchés de l'automobile, des télécoms, des infrastructures et du bâtiment, ACOME a intégré ses compétences en coopération sur quatre grandes valeurs : l'engagement, l'excellence, la solidarité et le respect.</p> <p>ACOME a officiellement inscrit le développement durable dans sa stratégie d'entreprise.</p>	<p>En 2017, le chiffre d'affaires du groupe Acme était de <b>59M€</b> et le résultat net du groupe était de <b>19,8M€</b>.</p>	<p>Nucléaire</p> <p>Centre de recherche d'excellence</p>	<p><b>Jacques de HERBE, PDG</b> jacques.deherbe@acome.fr</p> <p>Assistante : Hassina Oussif - hassina.oussif@acome.fr 01 42 79 14 05</p>	<p><b>Site social :</b> 52, rue du Montgarnasse 75 014 Paris</p> <p><b>Usines de Mortain Normandie :</b> 15 allée de Mortain B.P. 45 50140 Mortain Téléphone +33 2 33 89 31 00</p>

Renault	<p>En 2018, Renault comptait plus de 47 000 salariés en France. Renault est implantée en Normandie à travers plusieurs sites :  - un site à Clion (Seine-Maritime) qui emploie plus de 5 000 personnes et où sont produits plus d'un million de moteurs et boîtes de vitesse par an  - un site à Sandouville (Seine-Maritime)  - un site à Neuville-sur-Meuse (France)  - un site à Neuville-sur-Meuse (France)</p> <p><b>Fondation</b>  La Fondation Renault a été créée en 2001 et a pour objet la lutte pour l'inclusion et la mobilité durable. La Fondation a également créé d'autres fondations qui agissent au niveau local comme par exemple la Fondation Renault au Brésil.  Renault s'engage également dans des courses solidaires tels que la course du cœur qui sensibilise au don d'organes. 14 salariés de Renault se sont mobilisés pour cette course et ont participé à l'événement en 2019.</p>	<p>Le Groupe Renault a réalisé un chiffre d'affaires de 57,4 milliards d'euros en 2018.</p>	<p>Ancrage territorial  Vulgarisation des connaissances et médiation</p>	<p>Patrice RATTON, Directeur régional Renault Hauts-de-France/Normandie  patrice.ratton@renault.com  01 76 83 74 40  Amélie VOLKINGER, Directrice Communication, Relations Publiques et RSE Groupe  amelie.volkinger@renault.com</p>	<p><b>Siège social Renault:</b>  13-15 quai Alphonse le Gallo  92 123 Boulogne-Billancourt Cedex  01 76 83 74 40  <b>Adresse pour la direction régionale:</b>  Direction Régionale de Lille  230 Avenue Jean Jaurès  59 790 Roubaix</p>
Renault Trucks	<p>Renault Trucks fait partie du groupe Volvo. Renault Trucks possède un réseau de distribution de plus de 1 400 points de service. La conception et l'assemblage des véhicules de Renault Trucks, ainsi que la production de l'essentiel des composants sont réalisés en France.  Renault Trucks a eu site à Blandinville (Calvados) qui emploie environ 2 000 personnes.  Pour Renault Trucks, l'électromobilité c'est imposé très tôt comme étant la réponse à la problématique de la qualité de l'air et des nuisances sonores en ville et l'une des réponses aux émissions globales de CO2.  Renault Trucks est une entreprise engagée à travers un partenariat avec le Programme Alimentaire Mondial. Depuis 2012, Renault Trucks missionne des salariés volontaires en Afrique pour partager leur savoir-faire en entraînant des formations aux employés locaux du Programme Alimentaire Mondial. L'entreprise a renouvelé son engagement jusqu'en 2020.  Fin 2018, Renault Trucks a fait don de 3 camions aux Restos du Cœur.</p>	<p>Renault Trucks a réalisé un chiffre d'affaires de 4,9 milliards d'euros en 2018.</p>	<p>Ancrage territorial</p>	<p>Bruno BLIN, Président de Renault Trucks  bruno.blin@renault-trucks.com</p>	<p><b>Siège social :</b>  59 route de Lyon  69 800 Saint Priest</p>
Bosch	<p>Le Groupe Bosch emploie plus de 7 300 collaborateurs sur 23 sites en France, dont plus de 800 ingénieurs en R&amp;D répartis sur 10 centres. En 2018, l'entreprise a investi près de 60M€ d'euros sur ses sites français.  Bosch France est implantée en Normandie à travers son site à Mondévillie (Calvados) sur lequel 700 salariés travaillent. En 2017, ce site a été labellisé "vérité de l'industrie du futur" grâce au développement d'outils technologiques.  Le site de Bosch à Saint-Ouen a mis en place l'arandon sur sabine au profit de trois associations : Rôves, Les enfants de la Lune et Aide aux jeunes diabétiques. En 2016, cette initiative a permis de collecter plus de 7 000€.  Le groupe Bosch est membre de la Fondation Agri Control l'Education.</p>	<p>Le Groupe Bosch a réalisé un chiffre d'affaires de 3,1 milliards d'euros en France en 2018.</p>	<p>Vulgarisation des connaissances et médiation (Focus enfants)  Innovation  Ancrage territorial</p>	<p>Harald FRANK-LEBENDU, Vice-Président Communication et Affaires Publiques  presse-france@fr.bosch.com  Frédéric BOUMAZA, Directeur général du site Bosch Mondévillie  Standard : 03 31 70 40 00</p>	<p><b>Siège social France :</b>  32 Avenue Michélet  93 400 Saint-Ouen  <b>Site à Mondévillie :</b>  25 rue Charles de Gaulle  14 125 Mondévillie</p>
CS Group	<p>CS Group est membre du Nuclear valley, 100% de compétitivité de la filière nucléaire française.  CS Group emploie 1 800 collaborateurs dont 1 450 en France.  Les marchés de CS Group sont principalement la défense, l'espace, la sécurité publique, l'aéronautique, l'énergie et le transport.  CS Group offre des solutions en matière de contrôle nucléaire et réalise des plates-formes de gestion des matières nucléaires, contribuant ainsi à la traçabilité totale et à la pérennité des données.  CS Group soutient sa force d'innovation et de proposition pour la réussite de projets stratégiques.</p>	<p>Le chiffre d'affaires de CS Group s'élève à 170M€.</p>	<p>Nucléaire  Innovation</p>	<p>Barbara Gouant, Directrice Marketing et Communication  communication_cs@cs.fr  Standard : 01 41 28 40 00</p>	<p><b>Siège social :</b>  54-56 Avenue Hoche  75 008 Paris  <b>Établissement principal :</b>  22 Avenue Gallée  93200 La Plaine St-Denis</p>
ITAP	<p>Entreprise de fabrication de plastique.  L'innovation est au cœur de l'ITAP.</p>	<p>N/A</p>	<p>Applications sur matériaux de la recherche Ganil  Déjà utilisateur de temps de faisceau</p>	<p>Contact privilégié du GANIL ?  contact@itap.be</p>	<p><b>Siège social :</b>  Avenue Jean Esmeir Lenoir, 1  1348 Louvain-la-Neuve  Belgique</p>
JouleTech	<p>JouleTech est une entreprise suédoise spécialisée dans les nanotechnologies dont le siège est à Stockholm.  Une quinzaine de personnes travaillent pour JouleTech.</p>	<p>N/A</p>	<p>Applications sur composants électroniques de la recherche du Ganil  Déjà utilisateur de temps de faisceau</p>	<p>Par LINDBERG, CEO  per.lindberg@jouletech.se  +46 (0)7 870 00 00  Contact privilégié du GANIL ?</p>	<p><b>Siège social :</b>  JouleTech Sensors AB  Box 195 63  SE-104 32 Stockholm  Suède</p>
Groupe Dassault	<p>Le Groupe Dassault emploie 18 000 personnes dans le monde et comprend 10 filiales parmi lesquelles Dassault Aviation, Dassault Systeme, le groupe de presse Figaro. Les valeurs du Groupe Dassault sont : passion, innovation, excellence et engagement.  Le Groupe Dassault mène depuis de nombreuses années une politique de mécénat qui articule selon deux axes bien définis : la recherche scientifique et des projets d'initiatives sociales.  Le Groupe Dassault soutient de nombreuses associations comme Auréoles sans frontières et centres de recherche tel que l'Institut Gustave Roussy depuis 2002. Le groupe Dassault décore chaque année des prix pour la recherche comme le prix Marcel Dassault pour la recherche sur les maladies mentales.  Les salariés du Groupe s'impliquent également dans les actions de mécénat du Groupe en participant à des courses solidaires comme par exemple la course Odyssée qui finance la recherche sur le cancer du sein.</p>	<p>Le chiffre d'affaires de Dassault Aviation en 2018 s'est élevé à 1,1 milliards d'euros.  Chaque année, une dotation de 300 000€ est associée au prix Marcel Dassault.  Rayonnement scientifique international de la France</p>	<p>Innovation / excellence  Applications médicales de la recherche du GANIL.  Rayonnement scientifique international de la France</p>	<p>Marie-Hélène HABERT, Directrice de la communication et de mécénat du Groupe Dassault.  Laurence GAUDE, Chargée de communication de Groupe Dassault  lgaudef@groupedassault.com</p>	<p><b>Siège social :</b>  9 rond-point des Champs-Élysées  Marcel Dassault  75008 Paris</p>
Air Liquide	<p>Présent dans 80 pays avec environ 60 000 collaborateurs, le groupe Air Liquide est plus de 3,6 milliards de clients.  La Fondation Entreprise Air Liquide a été créée en 2008 et est dotée d'un budget de 5 millions d'euros sur 5 ans, le montant moyen des dotations accordées par la Fondation Air Liquide est de 8 000€ pour les micro-initiatives de développement local et de 50 000€ pour les projets de recherche scientifique. Depuis 2008, la Fondation Air Liquide a soutenu 47 projets de recherche.  Les 4 missions de la Fondation sont : l'environnement, la santé/respiration, l'éducation scientifique et le développement local.  Air Liquide cherche à impliquer ses salariés dans ses actions de mécénat qui ont la possibilité de parler à certaines initiatives.  Les projets sont à soumettre en ligne. Ils sont ensuite revus par l'équipe de la Fondation puis ils sont évalués par un comité de sélection des projets de la Fondation constitué de 8 membres. Une fois sélectionnés, ils sont soumis au Conseil d'Administration ou bien au Président de la Fondation pour validation.</p>	<p>En 2018, le chiffre d'affaires du groupe Air Liquide s'élevait à 21 milliards d'euros pour un statut net de 2 milliards d'euros.  La Fondation Air Liquide possède un budget de 5M€ sur 5 ans.</p>	<p>Vulgarisation des connaissances et médiation scientifique</p>	<p>Jean-Marc de ROYERE, Président de la Fondation d'entreprise Air Liquide - Directeur de la société Air Liquide  jean-marc.deroyere@airliquide.com  Xavier Drago, Délégué Général de la Fondation Entreprise Air Liquide - Directeur Développement Durable du Groupe Air Liquide  xavier.drago@airliquide.com</p>	<p><b>Siège social :</b>  Air Liquide  75 quai d'Orsay  75007 Paris</p>

# Annex E

**Plan de collecte de contributions privées - Ganil - objectif global à 5 ans de 6 165 000€**

Gift Range	No. Gifts required	No. Prospects required	Subtotal	Cumulative total	Cumulative %	Donors
1 000 000 €	1	5	1 000 000 €	1 000 000 €	16%	entreprises / don exceptionnel
500 000 €	3	15	1 500 000 €	2 500 000 €	41%	entreprises
250 000 €	6	30	1 500 000 €	4 000 000 €	65%	entreprises
100 000 €	12	60	1 200 000 €	5 200 000 €	84%	entreprises
50 000 €	17	85	850 000 €	6 050 000 €	98%	etp ou indiv fortunés
5 000 €	23	92	115 000 €	6 165 000 €	100%	etp locales ou indiv fortunés
<b>Totals</b>	<b>62</b>	<b>287</b>	<b>6 165 000 €</b>	<b>6 165 000 €</b>		

Gift Range	Sous-total nb donors	Sous-total collecte
1 000 000 €	4	2 500 000 €
500 000 €		
250 000 €	35	3 550 000 €
100 000 €		
50 000 €		
5 000 €	23	115 000 €

## Business plan à 5 ans - collecte de fonds privés - Ganil

Année 1		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	625 000 €	625 000 €	1			
Grandes entreprises, ETI, individus fortunés	Mécénat financier / approche one-to-few	608 571 €	101 429 €	6	76 500 €	99 886 €	124 857 €
Grands dons individus et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	15 000 €	5 000 €	3			
<b>TOTAL</b>		<b>1 248 571 €</b>		<b>10</b>		<b>301 243 €</b>	<b>947 329 €</b>

## Remarques globales

\*recrutement 1 poste interne Fundraiser  
 \*\*frais conseil externe à 8% des dons  
 \*\*\*estimation coût 0,10% du don

Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

**MARGE ANNUELLE**

Année 2		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	625 000 €	625 000 €	1			
Grandes entreprises, ETI, individus fortunés	Mécénat financier / approche one-to-few	710 000 €	101 429 €	7	76 500 €	108 800 €	136 000 €
Grands dons individus et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	25 000 €	5 000 €	5			
<b>TOTAL</b>		<b>1 360 000 €</b>		<b>13</b>		<b>321 300 €</b>	<b>1 038 700 €</b>

## Remarques globales

\*recrutement 1 poste interne Fundraiser  
 \*\*frais conseil externe à 8% des dons  
 \*\*\*estimation coût 0,10% du don

Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

**MARGE ANNUELLE**

Année 3		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	625 000 €	625 000 €	1			
Grandes entreprises, ETI, individus fortunés	Mécénat financier / approche one-to-few	811 429 €	101 429 €	8	76 500 €	117 314 €	146 643 €
Grands dons individus et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	30 000 €	5 000 €	6			
<b>TOTAL</b>		<b>1 466 429 €</b>		<b>15</b>		<b>340 457 €</b>	<b>1 125 971 €</b>

## Remarques globales

\*recrutement 1 poste interne Fundraiser  
 \*\*frais conseil externe à 8% des dons  
 \*\*\*estimation coût 0,10% du don

Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

**MARGE ANNUELLE**

Année 4		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	- €	625 000 €				
Grandes entreprises, ETI, individus fortunés	Mécénat financier / approche one-to-few	608 571 €	101 429 €	6	76 500 €	50 286 €	62 857 €
Grands dons individus et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	20 000 €	5 000 €	4			
<b>TOTAL</b>		<b>628 571 €</b>		<b>10</b>		<b>189 643 €</b>	<b>438 929 €</b>

## Remarques globales

\*recrutement 1 poste interne Fundraiser  
 \*\*frais conseil externe à 8% des dons  
 \*\*\*estimation coût 0,10% du don

Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

**MARGE ANNUELLE**

Année 5		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	625 000 €	625 000 €	1			
Grandes entreprises, ETI, individus fortunés	Mécénat financier / approche one-to-few	811 429 €	101 429 €	8	76 500 €	116 914 €	146 143 €
Grands dons individus et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	25 000 €	5 000 €	5			
<b>TOTAL</b>		<b>1 461 429 €</b>		<b>14</b>		<b>339 557 €</b>	<b>1 121 871 €</b>

## Remarques globales

\*recrutement 1 poste interne Fundraiser  
 \*\*frais conseil externe à 8% des dons  
 \*\*\*estimation coût 0,10% du don

Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

**MARGE ANNUELLE**

Prévisions sur 5 ans	2020		2021		2022		2023		2024		TOTAL sur 5 ans
	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	
Grands comptes	625 000 €		625 000€		625 000€		- €		625 000 €		
Gd etp, ETI, IF	608 571 €	301 243€	710 000€	321 300€	811 429€	467 069€	608 571 €	279 399€	811 429 €	279 399€	
Indiv Fortu / etp loc	15 000 €		25 000€		30 000€		20 000 €		25 000 €		
<b>TOTAL</b>	<b>1 248 571 €</b>	<b>301 243€</b>	<b>1 360 000€</b>	<b>321 300€</b>	<b>1 466 429€</b>	<b>340 457€</b>	<b>628 571 €</b>	<b>189 643€</b>	<b>1 461 429 €</b>	<b>339 557 €</b>	<b>#####</b>
<b>Marge</b>		<b>947 329€</b>		<b>1 038 700€</b>		<b>1 125 971€</b>		<b>438 929€</b>		<b>1 121 871€</b>	<b>1 492 200€</b>
											<b>4 672 800€</b>

OPTION LEVÉE DE FONDS GRAND PUBLIC : 10K€/SUR 5 ANS, soit 200 dons à 10€ par an

Grand Public	Dons libres lors d'événements partenaires ou internes Ganil	10 000 €	10 €	1 000	Don moyen 10€ Cible : 20 000 personnes/an visiteurs : 3500 visiteurs JPO (700x5ans) + stands sur événements partenaires et en propre
--------------	---	----------	------	-------	--



# Annex F

## Note méthodologique : stratégie de campagne de mécénat pour le Ganil - Spiral2

De :	L. Herbelin, S.Trouillard , N. Wodehouse
A :	N. Alahari, H. Goutte, M. Lewitowicz, S. Mergui, P. Debu
Le :	17/03/2020
Objet:	Note stratégique phase 1

*L'objectif de ce livrable est de modéliser la future campagne de mécénat et d'en identifier les conditions de succès. Il fait suite à la présentation orale du 7 février 2020 devant les représentants du Ganil (Pr M. Lewitowicz) et du CEA (M. P. Debu).*

---

### **A. Principes directeurs d'une campagne de mécénat**

La stratégie de collecte du Ganil se construit sur les cibles définies en phase 1, en tenant compte du paramètre financier central : le retour sur investissement de la démarche, avec des résultats mesurables et évaluables.

- Entreprises internationales / nationales : ROI maximum, cibles prioritaires
- Entreprises locales : ROI intermédiaire, forte cohérence, cibles prioritaires
- Individus passionnés de science, visiteurs JPO ou stands : faible ROI, cible secondaire

#### ➤ Complémentarité de la communication de notoriété et de collecte

Si la notoriété d'une structure conforte l'acte de don par la valeur ajoutée de confiance (« une structure dont j'ai déjà entendu parler en positif »), elle n'est en aucun cas suffisante pour susciter des dons. Pour collecter, il faut développer des « messages-preuves » de l'utilité et des avantages à effectuer un don. En ce sens, la communication de collecte de fonds implique des messages et supports spécifiques en complément des communications du laboratoire et du projet scientifique. Toutefois, pour une question de coût et de ressources humaine disponibles, toute mutualisation possible doit être envisagée (ex : partie dédiée à l'appel à don systématisé sur des supports institutionnels).

#### ➤ La communication interne

C'est la première étape de la communication en collecte de fonds : chaque chercheur, chaque ingénieur, chaque collaborateur du Ganil est un potentiel porte-parole de la démarche de mécénat et doit a minima être sensibilisé à l'existence de la démarche.

➤ **Principe d'adaptation du message au public et au canal de communication**

Les différents publics impliquent des adaptations de tons, de supports, de contenus à mettre en avant, même dans le cadre d'un seul et même objectif de communication de collecte.

➤ **Rythme et récurrence des actions de communication**

Comme toute communication, la communication en collecte de fonds implique un message clair et répété un nombre de fois suffisant (3 à 7 fois) pour que le récepteur puisse se l'approprier. Cela suppose de répéter le message au sein d'un même support de communication (ex : site web) mais également de multiplier les actions de communication elles-mêmes. Ainsi, tout au long de son cheminement vers le don, le prospect sera exposé 3 à 7 fois à un appel à don du Ganil sous diverses formes avant de réaliser l'acte de don.

Exemple\* de parcours d'un mécène :

1 - Lecture de la presse / des réseaux sociaux / etc. :

*"Le Ganil lance une démarche de mécénat (ou son Fonds de dotation) et appelle les acteurs privés à se rassembler pour soutenir la recherche"*

**2 - Réception d'un courrier postal du Ganil par la direction de l'entreprise :**

*"Nous souhaiterions vous rencontrer afin de vous présenter notre démarche"*

3 - Réception d'un e-mail et/ou d'un appel téléphonique du Ganil :

*"Quand pourrions-nous vous rencontrer afin de vous présenter notre démarche ?"*

**4 - Rencontre en RDV :**

*"Que pensez-vous de notre offre de mécénat ? Les projets à soutenir vous intéressent-ils ?"*

5 - Réception d'une invitation à un événement de mobilisation / collecte / une visite

*"Nous serions ravis de vous recevoir à l'occasion de ..."*

**6 - Échanges e-mails et réception d'un dossier de demande de mécénat :**

*"Seriez-vous prêt à soutenir le Ganil (ou le Fonds de dotation du Ganil) avec un mécénat de X€ portant sur X (projet / thématique), et vous ouvrant l'accès au programme de reconnaissance associé ?"*

\*L'Agence précise que ce parcours n'est qu'un exemple et que dans la réalité, certaines étapes peuvent être ajoutées, supprimées, déplacées. Le parcours et la relation avec chaque prospect mécène est personnalisable.

---

**B. Un double objectif : création de notoriété et résultats en collecte**

La stratégie de collecte ne peut fonctionner que si elle est soutenue par des actions de communication de deux natures :

1 - Communication de notoriété

2 - Communication de collecte

### 1. Communication de notoriété

Cette communication précède et accompagne la communication de collecte afin d'en améliorer (voire d'en rendre possible) les résultats. Elle est indispensable pour toutes les organisations et causes collectant des dons dans un panorama concurrentiel territorial, national et international.

Elle l'est d'autant plus pour un « nouvel » acteur de la collecte tel que le Ganil, qui doit exister en premier lieu auprès des mécènes potentiels puis émerger, être choisi, et enfin rassurer et créer une relation.

Un dispositif de Relations Presse professionnalisé est fortement préconisé pour accompagner la naissance de la « nouvelle cause scientifique » et consolider sa médiatisation :

- FAIRE L'AGENDA : médiatiser les actualités du Ganil (scientifiques, événementielles, partenariales...) ; faire savoir et soutenir le lancement de la démarche mécénat pour préparer la médiatisation de son actualité sur le moyen et long terme.
- FAIRE L'OPINION : travailler l'image du Ganil (ex : médiatiser le travail de fond des chercheurs et des ingénieurs, les expériences réalisées, diffuser et vulgariser les contenus scientifiques) pour développer une perception positive générale.
- FAIRE ADHÉRER : créer la préférence des publics pour soutenir le Ganil, convaincre de l'impact et de l'utilité (et de l'utilisation concrète) des dons / mécénats ; cela pour participer à convaincre et fidéliser des mécènes à moyen et long terme.

### 2. Communication de collecte

Les actions de prospection auprès des cibles identifiées pour le Ganil ne nécessitent pas d'outil de communication à visibilité large (marketing de masse).

Les actions recommandées ci-après reposent sur des outils (argumentaire grands mécènes, supports préexistants communication institutionnelle Ganil) et des opérations événementielles très ciblées (présentation type « petit-déjeuner »).

---

## **C. Comment solliciter concrètement les prospects grands mécènes ?**

- **Cible grandes entreprises : objectif de 4 275 000€ en 5 ans**

Pour les cibles entreprises à fort potentiel, en capacité de répondre à l'offre de mécénat présentée en réunion le 7.02.2020, nous recommandons une stratégie one-to-one et one-to few, soutenue par :

- print : courriers personnalisés pour solliciter un RDV ou pour inviter à un événement ; plaquette institutionnelle Ganil ; argumentaire mécénat ; fiches projets à soutenir
- rendez-vous : rencontres individuelles avec les prospects (présence Direction Ganil)
- events ciblés : visites guidées, afterworks thématiques... regroupant quelques prospects en cours, soit en guise de 1er contact, soit en guise de relance.

La prospection de grands mécènes se déroule sur un laps de temps de 6 à 24 mois ; le processus est souvent d'autant plus long que le montant sollicité est élevé.

➤ **Les différentes étapes de la prospection des grandes entreprises :**

- .1. Sélection des cibles et des prospects à contacter et identification du contact Ganil  
> *Objectif : faciliter la prise de contact avec chaque prospect*
- .2. Envoi de courrier postal (contenant dossier argumentaire) à destination des prospects  
> *Objectif du courrier : solliciter une rencontre pour présenter les projets à mécéner.*
- .3. Relances téléphoniques + emails pour vérifier que le courrier a bien été reçu, solliciter un RDV et (idéalement) inviter à un événement Ganil dédié aux entreprises  
> *Objectif : se rapprocher du contact décideur et obtenir une 1re rencontre au plus haut niveau hiérarchique de l'entreprise*
- .4. RDV avec le prospect - présentation du/des projet(s) et envoi d'un compte-rendu  
> *Objectif : identifier l'intérêt pour l'offre mécénat et échanger*
- .5. Formalisation et suivi opérationnel des dossiers, relances (rencontrer d'autres décideurs au sein de l'entreprise, envoyer un dossier mécénat personnalisé...)  
> *Objectif : définir les modalités du mécénat adaptées au prospect*
- .6. Mise en œuvre des négociations, signature des conventions  
> *Objectif : finaliser et assurer l'aboutissement de la prospection*
- .7. Remerciements à la suite du don ("en privé" : envoi email, courrier de remerciement ; et "en public" : publication de remerciements sur les réseaux sociaux, site web, newsletter du Ganil...)  
> *Objectif : préparer le terrain de la fidélisation*
- .8. Mise en place des contreparties, du reporting et suivi relationnel  
> *Objectif : préparer le terrain de la fidélisation (nouvelle sollicitation à N+1 ou N+2 permettant de reprendre le cycle à l'étape 4 pour un nouveau soutien)*

➤ **Focus sur l'identification du meilleur point de contact du prospect (étape 1)**

La prescription de proximité est un canal central en collecte de fonds.

L'agence préconise d'identifier en priorité 1 à 2 profils de "prescripteurs", dans une logique de relais de contacts, qui seraient en capacité de jouer le rôle de facilitateur entre le Ganil et les prospects. Il s'agit donc de profils ayant des entrées auprès de hauts niveaux hiérarchiques au

sein des entreprises listées, et en capacité de les activer pour “ouvrir la porte” à l’une (ou plusieurs) des étapes suivantes :

- signature du courrier (étape 2)
- présence à un RDV (étape 3 dans l’idéal, ou étape 5)
- suivi relationnel (étape 8)

➤ **Modalités variables pour les étapes 2 et 3**

On peut distinguer trois modalités de prises de contact en fonction de la nature des prospects et des projets à soumettre en sollicitation :

**Modalité #1 : le réseau**

Prise de RDV par le ou les profils identifiés comme “prescripteur” / “facilitateur”.

Comme indiqué ci-dessus, le profil a pour rôle de :

- signer les courriers de demande de RDV ou envoyer un email (qui pourront être pré-rédigés par le Ganil)
- téléphoner au prospect, selon sa proximité
- être présent à un RDV physique
- et éventuellement, participer à une contrepartie aux côtés du prospect

**Modalité #2 : les événements**

Des invitations à des événements constituent des occasions de premier contact et une possibilité pour les parties prenantes d’activer leurs réseaux.

Dans ce cas, les étapes 2 et 3 de prospection ont pour objectif d’inviter le prospect à un événement du Ganil. Cet événement constitue une étape supplémentaire qui vient s’intercaler entre l’étape 3 et l’étape 4, mais elle facilitera beaucoup les retours des prospects (vs. la modalité #3) et améliorera le nombre de prospects rencontrés.

Cf. ci-dessous le point 4. “Le calendrier de campagne” pour plus de précisions sur ces événements.

**Modalité #3 : sans contact direct**

Dans le cas d’un prospect avec lequel ni les profils “prescripteurs” ni le Ganil n’auraient de contact direct ou indirect, le processus de prospection se concentre sur les 8 étapes décrites ci-dessus faisant intervenir le plus haut niveau du Ganil aux points-clés (signature courrier / email, présence au 1er RDV).

● **Cible individus fortunés et entreprises régionales : objectif de 1 775 000€ en 5 ans**

Les individus fortunés ont une capacité de de don comparable à des TPE / PME en valeur. Cette capacité de don varie de 1 à 10% des revenus annuels.

De même que pour les grandes entreprises, la sollicitation des individus fortunés se fait en *one-to-one* et *one-to-few*. Il faut pouvoir adapter l’offre de mécénat et les contreparties pour des individus et assurer comme pour les entreprises un suivi relationnel privilégié.

Les entreprises régionales et les individus fortunés pourront être invités lors des événements de mobilisation, ou encore lors d'événements dédiés aux mécènes entreprises (contreparties prévues dans l'offre mécénat).

- **Cible Clubs et cercles**

Les clubs ou de cercles peuvent être une cible complémentaire, à condition de cadrer la relation afin d'éviter des démarches chronophages pour le Ganil.

Les clubs ciblés sont démarchés collectivement grâce notamment à un kit de communication clé-en-main (affiches et flyers mécénat) et des contreparties collectives (courrier d'informations sur les avancées de la démarche, newsletters, visites groupées du Ganil...).

L'utilité des clubs et cercles est aussi de relayer la démarche de mécénat du Ganil auprès de leurs réseaux personnels et professionnels (mécanisme de cooptation).

Enfin, le soutien de clubs et cercles peut donner une nouvelle forme de visibilité à la démarche mécénat du Ganil grâce notamment aux événements organisés par ces clubs eux-mêmes notamment pour animer la vie du groupe.

- **Cible Grand public**

Les événements organisés par le GANIL (portes ouvertes) ou auxquels participe le Ganil (Campus en fête) sont des moments privilégiés pour mettre en place une collecte sur site :

- borne de don
- urne
- brochure mécénat dédiée
- affichage

L'objectif premier n'est pas tant le montant collecté que la visibilité et notoriété de la démarche mécénat du Ganil, avec un effet vertueux sur la collecte auprès des entreprises mécènes, qui seront potentiellement valorisées auprès du grand public à ces occasions.

---

## **D. Le calendrier de la campagne de collecte**

La campagne de mécénat pour le Ganil se conçoit sur une durée de 5 ans, en accord avec l'ampleur de l'objectif financier : collecter 6M€.

### **Le lancement**

Un temps fort de lancement en année 1 est indispensable : l'objectif premier sera d'être clairement identifié par les publics-cibles. La création « statutaire » d'un véhicule de collecte, le cas échéant, serait une opportunité unique d'en faire un véritable événement de naissance d'une marque collectrice en recherche fondamentale.

L'Agence recommande pour le lancement de la campagne de mécénat :

- conférence de presse / dossier de presse
- événement de mobilisation attractif pour les cibles mécénat

*Pourquoi un événement lors du lancement de la démarche ?*

- Compléter les démarches de collecte en cours auprès des entreprises du territoire et officialiser l'initiative mécénat d'un acteur de la recherche du territoire pour créer de la notoriété autour de la démarche.
- Opportunité de communiquer sur les actions de recherche au Ganil et le projet SPIRAL2, méconnus du public. L'événement doit s'articuler avec la stratégie de collecte et doit représenter un temps fort de communication et de pré-sensibilisation au don.

L'objectif consiste à 1) mieux faire connaître les besoins et actions du Ganil qui ont conduit à développer la contribution financière du privé et 2) faire connaître sa démarche de collecte de fonds sur le territoire.

#### Le rythme de la campagne

Le business plan de la campagne échelonne les recettes sur 5 années, en tenant compte :

- du *rythme* de la collecte : une campagne pluriannuelle suit un rythme particulier, avec un travail de conviction plus intense pour obtenir les premiers mécènes (d'où un nombre de mécènes moins élevé les 1<sup>rs</sup> temps), puis un effet d'entraînement (« boule-de-neige ») avec plus de dons en années 2 et 3 ; vient ensuite une année de « creux » (année 4) qui s'observe souvent sur les campagnes d'appel à don dans un temps long ; et pour finir une collecte qui remonte en année 5 grâce à l'argument de « l'urgence » de la fin de campagne.
- du travail de *fidélisation* : si la stratégie relationnelle et les contreparties sont bien mises en œuvre auprès des mécènes lors d'une année N, certains dons et conventions de mécénat seront plus facilement reconductibles en année N+1. C'est la force du travail de fidélisation. Sur les années 2 à 5, le nombre de dons indiqués englobe donc à la fois prospects convertis en donateurs pour la 1<sup>re</sup> fois, et donateurs fidélisés.

#### L'animation d'une campagne pluriannuelle

Afin d'animer la communauté des mécènes, de les fidéliser (reproduction du don en N+1), et d'appuyer la prospection de nouveaux mécènes potentiels, il est recommandé de :

- Prévoir un événement phare annuel avec une thématique renouvelée d'année en année pour réactiver l'intérêt des mécènes fidèles
  - Invitations
  - Supports mécénat
- Saisir chaque opportunité, chaque événement ayant lieu au Ganil ou co-organisé par le Ganil, pour communiquer sur la campagne de mécénat à travers :
  - Supports mécénat : kakémono, affiches, brochures, dépliant, flyers prise de contact
  - Présentation orale par le responsable du mécénat

Des exemples d'opportunités ont été identifiées par le Ganil, notamment les rencontres entreprises du réseau Nucleopolis sous format de petits-déjeuners ou d'afterworks.



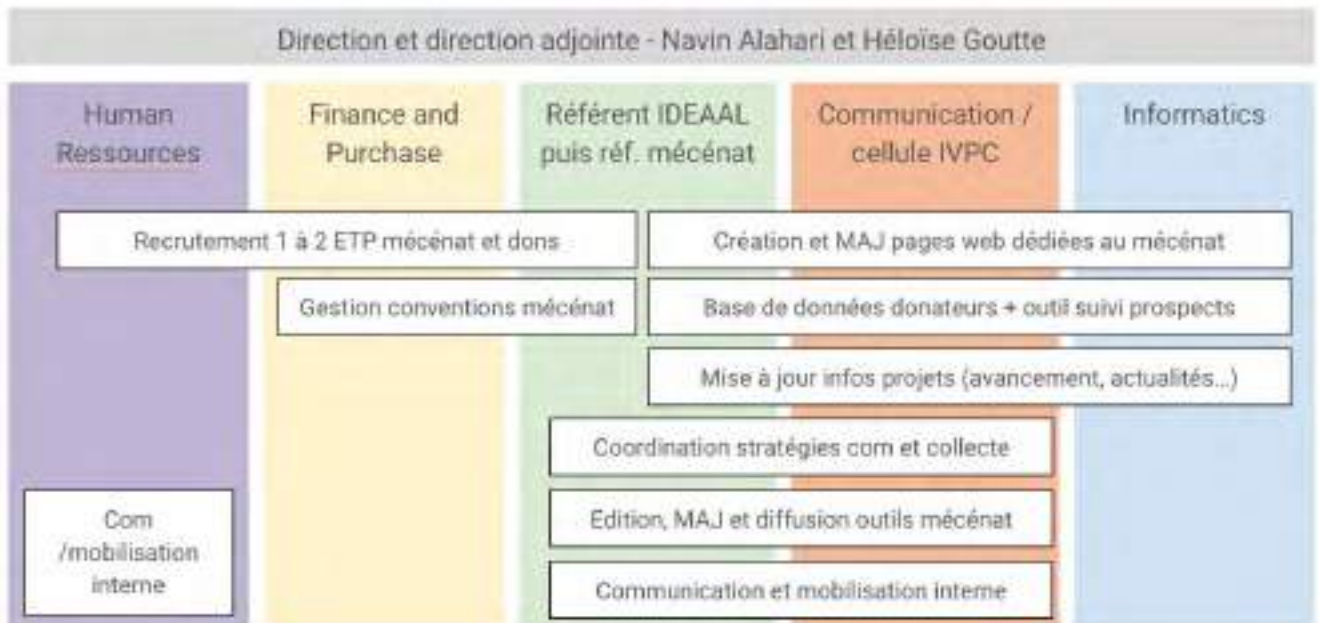
☐ La clôture de la campagne

Un temps fort final est indispensable pour permettre de lever les derniers fonds nécessaires à l'atteinte de l'objectif de collecte.

L'objectif sera également de remercier et valoriser l'ensemble des mécènes ayant participé à la campagne de collecte.

**E. Les moyens associés à la démarche**

Les impacts et moyens nécessaires à la mise en oeuvre de la démarche mécénat sont réunis sur le schéma ci-dessous.



Les principaux enjeux sont le recrutement d'1 à 2 ETP dédié(s) à la recherche de mécénat, et le besoin de pouvoir collaborer de manière étroite et coordonnée avec un référent de la cellule "communication".

Indispensables pour atteindre l'objectif de collecte de 6M€ de mécénat, ces moyens humains, techniques et financiers représentent un investissement d'environ 1,5M€ pour le Ganil (masse salariale, supports de communication, organisation d'événements, coûts des contreparties) soit environ 24% des recettes visées - ce qui correspond aux valeurs généralement observées dans une situation de lancement de campagne d'un organisme nouvellement collecteur de dons (entre 20 et 30% de l'objectif de collecte).

**F. Conclusion**

L'étude de faisabilité se compose des éléments suivants, rassemblés dans le rapport final :

- analyse interne et interviews des parties prenantes
- benchmark des organisations concurrentes

- étude juridique
- workshops d'élaboration du discours de collecte
- élaboration d'un catalogue de projets mécénat
- définition des contreparties mécénat
- réalisation d'un argumentaire en français et en anglais
- ciblage d'une liste de prospects entreprises
- modélisation économique (plan de collecte)
- stratégie de campagne

Les principales analyses de cette étude de faisabilité concluent positivement à la faisabilité d'une démarche de collecte pour le Ganil - Spiral2, avec les facteurs-clés de succès suivants :

- une promesse forte traduisant les projets de recherche fondamentale mais avec la notion implicite d'impacts à venir : "Le Ganil, accélérateur de connaissances pour notre futur"
- mise en avant des finalités sociétales des travaux menés au Ganil (santé, énergie...) tout en le démarquant d'autres centres de recherche proches scientifiquement, afin de renforcer la perception d'utilité de la recherche fondamentale
- une diversité de projets à soutenir par le mécénat, répartis en 3 axes facilement identifiables par les entreprises et faisant écho à leurs stratégies de mécénat : Développer la recherche / Diffuser le savoir / Former les talents
- la nécessité de renforcer l'attractivité des projets présentés aux potentiels mécènes avec des descriptifs qui rendent concrets les besoins en financement
- une offre mécénat bien définie avec des paliers de dons lisibles et des contreparties indirectes associées dont la mise en place doit pouvoir être réalisée de manière certaine
- la recommandation de créer un fonds de dotation dédié pour isoler les financements issus du mécénat, rassurer les potentiels mécènes, et alimenter la visibilité et notoriété de la démarche mécénat ; a minima, si le Ganil souhaite collecter en direct, la demande d'un rescrit fiscal à l'administration est indispensable
- la communication aux prospects d'un argumentaire de mécénat comme support aux échanges
- une nécessaire disponibilité et professionnalisation du / de la référent(e) mécénat
- des investissements à la hauteur des ambitions de collecte
- une sensibilisation en interne au lancement de la démarche et du soutien de la cellule Communication du Ganil, dans une logique de coordination / partage de la stratégie de communication de notoriété avec celle de la communication de collecte.

*Merci de votre attention*

# Annex G

**NOTE JURIDIQUE ET FISCALE**

**GANIL-SPIRAL 2**

**Structuration juridique de la collecte de mécénat**



**Maître Laurent BUTSTRAEN**  
**Avocat Associé**

**Maître Jean-Baptiste AUTRIC**  
**Avocat of counsel**

**Maître Arnaud LAROCHE**  
**Avocat**

**4 bis rue du Colonel Moll – 75017 PARIS**  
**11 quai André Lassagne – 69001 LYON**  
**Téléphone : 04 72 10 20 30 – Fax : 04 72 10 20 31**

## SOMMAIRE

<b>I.</b>	<b>CONTEXTE</b>	<b>3</b>
<b>II.</b>	<b>ASPECTS FISCAUX GÉNÉRAUX DU MÉCENAT ET DU PARRAINAGE</b>	<b>4</b>
<b>2.1</b>	<b>DISTINCTION ENTRE MÉCENAT ET PARRAINAGE</b>	<b>4</b>
<b>2.2</b>	<b>CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ AU RÉGIME DU MÉCENAT</b>	<b>6</b>
2.2.1	UNE ŒUVRE OU UN ORGANISME	7
2.2.2	EXERCICE D'UNE ACTIVITÉ VISÉE PAR LA LOI	7
2.2.3	LE CARACTÈRE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL	8
2.2.3.1	<i>Un organisme dont la gestion est désintéressée</i>	8
2.2.3.2	<i>... qui exerce une activité non lucrative</i>	9
2.2.3.3	<i>.. et qui ne fonctionne pas au profit d'un cercle restreint de personnes</i>	13
2.2.4	LA DESTINATION TERRITORIALE DES VERSEMENTS	15
2.2.5	LA NOTION DE CONTREPARTIE	16
<b>2.3</b>	<b>CRITÈRES SPÉCIAUX EN MATIÈRE DE RÉDUCTION D'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE</b>	<b>17</b>
<b>2.4</b>	<b>CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ AU MÉCENAT DES ÉTABLISSEMENTS PUBLICS</b>	<b>19</b>
<b>III.</b>	<b>ORGANISATION DE LA COLLECTE SANS CRÉATION D'UNE STRUCTURE AD HOC</b>	<b>20</b>
<b>3.1</b>	<b>COLLECTE VIA LE GIE</b>	<b>20</b>
3.1.1	ÉLIGIBILITÉ DU GIE AU MÉCENAT	20
a)	Concernant le caractère non lucratif de l'activité et la gestion désintéressée	21
b)	Concernant le caractère scientifique de l'activité et le cercle restreint de personnes	23
3.1.2	GIE SIMPLE COLLECTEUR POUR LE COMPTE DE SES MEMBRES	24
<b>3.2</b>	<b>COLLECTE DIRECTE PAR LE CEA ET LE CNRS</b>	<b>26</b>
<b>IV.</b>	<b>ORGANISATION ALTERNATIVE : LA CONSTITUTION D'UN VÉHICULE DE COLLECTE DEDIE</b>	<b>27</b>
<b>4.1</b>	<b>OPPORTUNITÉ DE CONSTITUER UNE STRUCTURE DE COLLECTE AD HOC</b>	<b>27</b>
4.1.1	CHOIX DU FONDATEUR	27
4.1.2	UNE STRUCTURE DE COLLECTE ET DE REDISTRIBUTION OU UNE STRUCTURE OPÉRATRICE	30
<b>4.2</b>	<b>CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE</b>	<b>32</b>
4.2.1	LA FONDATION SOUS EGIDE	32
4.2.2	LE FONDS DE DOTATION	34
4.2.2.1	<i>Régime juridique</i>	34
4.2.2.2	<i>Critères d'éligibilité au régime du mécénat du fonds de dotation</i>	36
<b>4.3</b>	<b>PÉRENNISATION ET RENFORCEMENT DU DÉVELOPPEMENT DES FINANCEMENTS PRIVÉS</b>	<b>37</b>
<b>V.</b>	<b>NOS PRÉCONISATIONS - SYNTHÈSE</b>	<b>38</b>

## I. CONTEXTE

□ Le GANIL, Grand accélérateur national d'ions lourds, est une infrastructure de recherche de premier plan initiée communément dès 1976 par le CNRS et le CEA. Il est aujourd'hui l'un des 4 plus grands laboratoires au monde permettant la synthèse et l'étude des propriétés des nouveaux noyaux. Le CNRS et le CEA ont amorcé, depuis 2005, l'évolution de cet équipement d'excellence pour l'installation du Spiral2, permettant d'aller encore plus loin dans l'étude des noyaux dits exotiques.

Conformément à la tâche 2 de la phase 2 du projet européen IDEAAL, le CEA a comme projet d'envisager une démarche de mécénat pour contribuer au financement des infrastructures (équipements et constructions) et des travaux de recherche du GANIL.

Le projet européen IDEAAL – activé sur 3 ans depuis janvier 2017 - regroupant le GANIL, le CNRS, le CEA et Nucléopolis en France, ainsi que GSI en Allemagne et IJF PAN en Pologne - a pour vocation de renforcer les partenariats et coopérations internationales du GANIL – Spiral2 avec les acteurs publics et privés, dans une logique de développement financier soutenable. L'objectif de collecte serait compris entre 10 et 20 millions d'euros.

A cette fin, la présente étude vise à définir le véhicule de collecte de dons le mieux adapté (le GIE GANIL lui-même ou autres structure *ad hoc*).

□ Dans notre proposition avec le cabinet Philanthropla, nos premières intuitions ont été évoquées s'agissant de l'organisation de la collecte.

Notamment, l'objet du mécénat du GANIL-Spiral2 doit être interrogé plus largement que l'équipement Spiral2 lui-même, compte tenu à la fois :

- de la nature spécifique du projet décrit en page précédente,
- d'une approche partenariale préexistante avec les entreprises économiquement concernées par les travaux liés au GANIL – par conséquent « cœur de cible » de la démarche - mais déjà engagées au travers de modèles de financement différents du mécénat.

Nos premières intuitions, visent donc à :

- dépasser le simple financement de « l'équipement » (et de son fonctionnement) pour mobiliser et animer une communauté engagée autour de la connaissance scientifique. Cette animation communautaire reposerait sur des opérations de relations publiques corrélées à celles de la collecte de fonds, avec la mise en place de conférences ou petits déjeuners-débats visant à démultiplier les points de vue (scientifique, économique, politique, culturel...) autour des domaines des travaux du GANIL et du rôle de la science pour notre société [...];
- considérer avec une attention particulière les fondations privées pour répondre à la dimension internationale du projet, plus particulièrement en Allemagne, pays européen rassemblant le plus grand nombre de fondations dont plus d'une centaine financent des projets internationaux.

□ Le GANIL a été créé par deux organismes de recherche associés, à parts égales, pour sa construction et son fonctionnement : le CEA et le CNRS. Sa forme juridique est celle d'un Groupement d'intérêt économique (GIE).

La présente étude vise à analyser dans quelles conditions le GANIL pourra collecter des fonds issus de donateurs privés, dans le cadre du régime fiscal de faveur du mécénat.

Cette étude aura pour objectif d'explorer les possibilités pour le GANIL de recevoir et gérer de l'argent venant de fonds privés. Elle sera organisée en différentes étapes :

1. Notre étude visera à déterminer en premier lieu le régime fiscal des activités de recherches portées par le GIE (ou à terme par la structure qui pourrait être identifiée pour porter ces activités).
2. En fonction des premières conclusions de cette analyse préalable, l'étude devra identifier la capacité pour un GIE de pouvoir collecter des fonds privés, dans le cadre ou non du régime fiscal de faveur du mécénat (notamment des fonds provenant de fondations), et comment organiser la collecte permettant aux donateurs de défiscaliser leurs versements.
3. Enfin, différentes propositions de structurations alternatives seront détaillées pour répondre au cahier des charges du CEA, afin de déterminer si le GIE apparaît être la forme juridique optimale pour collecter et gérer de tels fonds. Le maintien du GIE accolé à une structure dédiée à la collecte (du type fondation ou fonds de dotation) sera notamment abordé, ou la création d'une structure assurant conjointement la réalisation des activités de recherche et la collecte de fonds dans un cadre fiscal sécurisé.

## II. ASPECTS FISCAUX DU MECENAT ET DU PARRAINAGE

### 2.1 Distinction entre mécénat et parrainage

Souvent proches, le mécénat et le parrainage doivent être bien distingués dans la mesure où leur régime fiscal est nettement différent.

Pour rappel, le mécénat se définit comme le « soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général » (répertoire terminologique, édition 2000, établi par la commission générale de terminologie et de néologie). La personne qui apporte un tel soutien est désignée par le mot « mécène ».

En revanche, le parrainage se définit comme étant le « soutien matériel apporté à une manifestation, à une personne, à un produit ou à une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct »<sup>1</sup>. A la différence des actions de mécénat, les opérations de parrainage sont destinées à promouvoir l'image du parraineur et comportent l'indication de son nom ou de sa marque avec une finalité commerciale parfaitement identifiée dès l'origine de l'opération. La personne qui apporte un tel soutien est désignée par le mot « parraineur ». Ces termes remplacent les mots « sponsoring » et « sponsor ».

<sup>1</sup> Répertoire terminologique, édition 2000, établi par la commission générale de terminologie et de néologie

Le mécénat se distingue donc du parrainage en ce que le mécène poursuit une intention libérale contrairement au parrain qui recherche son intérêt direct. En pratique il peut être difficile de distinguer les deux opérations et ce d'autant plus que, dans les deux hypothèses, l'entreprise est légalement autorisée à associer son nom aux opérations réalisées par l'organisme soutenu.

❑ En cas de doute sur la qualification d'une opération de mécénat ou de parrainage, il apparaît nécessaire de revenir à la notion même de don pour déterminer si le mécène est motivé par une véritable intention libérale, c'est-à-dire par la volonté de donner.

Les enjeux notamment fiscaux de cette distinction sont importants puisqu'ils permettront ou non au mécène de rendre son don éligible au régime fiscal de faveur du mécénat et le conduiront à postuler du caractère libéral de sa démarche. Il conviendra ainsi que le mécène se préconstitue des moyens de preuve.

Cette précaution pourra utilement se traduire par la rédaction d'une convention de mécénat ainsi que « *par la concordance du traitement fiscal dans les comptes du donataire et du donateur ou à partir des pièces justificatives émises par le bénéficiaire (facture/reçu fiscal). Si l'entreprise versante a, par erreur, traité une opération de mécénat en parrainage, il n'y a pas de conséquences pour le bénéficiaire* ».

❑ Fiscalement, une différence fondamentale oppose mécénat et parrainage.

En effet, le parrainage entre dans le champ d'application de la TVA alors que le mécénat est nécessairement situé en dehors du champ d'application.

Cette différence résulte de la définition même du champ d'application de la TVA, aux termes duquel sont soumises à la TVA les livraisons de biens et les prestations de services effectuées à titre onéreux par un assujéti agissant en tant que tel<sup>3</sup>. En l'espèce, il convient de considérer que l'organisme parrainé offre une prestation publicitaire, que le sponsor lui achète.

Or, les opérations à titre onéreux s'entendent de celles qui comportent une contrepartie pour la fourniture ou l'acquisition d'un bien ou d'un service quelle qu'en soit la nature ou la valeur.

La définition même du champ d'application de la TVA est donc incompatible avec le mécénat puisque la TVA implique une contrepartie que le mécénat exclut.

Ainsi, une opération de mécénat n'est jamais assujéti à la TVA.

De plus, les dépenses de parrainage constituent des charges de communication, déductibles du résultat, tant comptablement que fiscalement<sup>4</sup>, pour le sponsor. Corrélativement, pour l'organisme bénéficiaire il s'agira d'une recette nécessairement lucrative et donc assujéti à l'impôt sur les sociétés.

<sup>3</sup> Article 256 du Code général des impôts

<sup>4</sup> Article 256 du Code général des impôts

<sup>5</sup> Article 39, I, 7° du Code général des impôts



Les dépenses de mécénat, lorsqu'elles sont soumises à l'application du régime fiscal de faveur du mécénat, sont quant à elle non déductibles fiscalement, donnant lieu à une réintégration extra-comptable, mais ouvrent droit à une réduction de l'impôt sur les sociétés, égale à 60% des dépenses prises dans la limite de 5 pour mille du chiffre d'affaires (0.5%), l'excédent pouvant être reporté sur les cinq exercices suivants.

## 2.2 Critères d'éligibilité au régime du mécénat

☐ L'article 238 bis-1-a du Code général des Impôts (mécénat des entreprises) dispose que :

*« Ouvrent droit à une réduction d'impôt égale à 60% de leur montant, les versements pris dans la limite de 5 pour mille du chiffre d'affaires effectués par les entreprises assujetties à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés au profit d'œuvres ou d'organismes d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises, notamment quand ces versements sont faits au bénéfice de fondations universitaires, d'une fondation universitaire mentionnée respectivement aux articles L 719-12 et L 719-13 du Code de l'Éducation ou d'une fondation d'entreprise, même si cette dernière porte le nom de l'entreprise fondatrice. Ces dispositions s'appliquent même si le nom de l'entreprise versante est associé aux opérations réalisées par ces organismes. »*

L'article 200, 1-b du même Code (mécénat des particuliers) dispose de façon similaire :

*« Ouvrent droit à une réduction d'impôt sur le revenu égale à 66 % de leur montant les sommes prises dans la limite de 20 % du revenu imposable qui correspondent à des dons et versements, y compris l'abandon exprès de revenus ou produits, effectués par les contribuables domiciliés en France au sens de l'article 4 B, au profit : [...] b) D'œuvres ou d'organismes d'intérêt général ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, notamment à travers les souscriptions ouvertes pour financer l'achat d'objets ou d'œuvres d'art destinés à rejoindre les collections d'un musée de France accessibles au public, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises ».*

☐ Pour déterminer si une structure entre dans le champ d'application de ces articles, il convient d'en reprendre les conditions.

Sont en effet visés les œuvres ou organismes (2.2.1) qui sont d'intérêt général, c'est-à-dire qui présentent un des caractères énumérés par la loi (2.2.2), qui exercent une activité non lucrative (2.2.3), et qui exercent, sauf cas particuliers, leurs activités en France (2.2.4).

Indépendamment, les versements effectués doivent l'être dans une intention libérale, c'est-à-dire sans contrepartie (2.2.5).

### 2.2.1 Une œuvre ou un organisme

Il n'existe pas de définition fiscale de cette notion, qui comprend, selon l'administration fiscale :

- les associations, reconnues d'utilité publique ou non, ainsi que les associations culturelles,
- les différentes fondations,
- les fonds de dotation,
- mais également les collectivités locales ou encore les établissements publics.

Cette condition soulève donc la problématique essentielle de savoir si un GIE, organisme de droit privé, constitué d'organismes qui seraient eux-mêmes éligibles, peut recevoir des dons dans le cadre du régime fiscal de faveur du mécénat.

### 2.2.2 Exercice d'une activité visée par la loi

□ Selon les articles précités du Code général des impôts, les versements sont éligibles aux réductions d'impôt si l'œuvre ou l'organisme concerné exerce une activité entrant dans l'un des différents domaines considérés d'intérêt général par la loi.

Les activités d'intérêt général sont donc celles présentant, notamment, un caractère :

- philanthropique,
- éducatif,
- scientifique,
- social,
- humanitaire,
- sportif,
- familial,
- culturel,
- cultuel.

Sont également d'intérêt général, les activités qui concourent à la mise en valeur du patrimoine artistique, la défense de l'environnement naturel, ou la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises.

En revanche, les organismes dont l'activité consiste à collecter des fonds au profit d'un tiers (« sociétés d'amis ») ne sont pas en soi éligibles au régime fiscal du mécénat, sauf exception (fondation, fonds de dotation).

□ S'agissant du caractère scientifique, la doctrine indique seulement que « présente par exemple un caractère scientifique un organisme ayant pour but d'effectuer certaines recherches d'ordre scientifique ou médical ».

Les précisions apportées quant aux établissements de recherche éligibles à la réduction d'IFI sont néanmoins transposables aux réductions d'IR et d'IS (cf. 2.3 *infra*).

### 2.2.3 Le caractère d'intérêt général

Pour l'administration fiscale, un organisme ne présente un caractère d'intérêt général que si les conditions suivantes sont cumulativement remplies :

- être géré de manière désintéressée ;
- exercer une activité non lucrative ;
- et ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes.

#### 2.2.3.1 *Un organisme dont la gestion est désintéressée...*

La gestion est désintéressée lorsque :

- « l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personnes interposées aucun intérêt direct ou indirect dans le résultat de l'exploitation ;
- l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfices sous quelque forme que ce soit ;
- les membres de l'organisme et leurs ayants droits ne peuvent pas être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports<sup>5</sup> ».

☐ Le caractère désintéressé de la gestion implique donc, en principe, l'impossibilité de rémunérer les dirigeants de droit (les administrateurs en pratique) ou de fait, à l'exception de la direction salariée.

Constituent des dirigeants de droit, les membres du conseil d'administration ou de l'organe qui en tient lieu, quelle qu'en soit la dénomination<sup>6</sup>.

Un dirigeant de fait est une personne assumant la direction d'un organisme sans but lucratif sans aucun lien de subordination avec ses instances statutaires.

L'administration fiscale expose par exemple que « lorsque le directeur, membre ou non du conseil d'administration, se substitue à cet organe de direction pour la définition des orientations majeures de l'activité de l'organisme, sans contrôle effectif de ce conseil, ou fixe lui-même sa propre rémunération, il sera considéré comme dirigeant de fait entraînant par là même la gestion intéressée de l'organisme »<sup>7</sup>.

Toutefois, lorsque l'organisme dispose de ressources financières propres, supérieures à 200 000 euros, il peut, sous réserve de remplir certaines conditions, rémunérer un à trois dirigeants<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> Bulletin officiel des Finances publiques (ci-après BOFIP), BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20170607, § 60

<sup>6</sup> BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20170607, § 130

<sup>7</sup> RES N° 2005/82 (DSBL) du 06/09/2005, BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-30-10-20180404, § 120

<sup>8</sup> Article 261-7-1° d du Code général des impôts

☐ L'Administration tolère par ailleurs, en dehors de cette exception légale, et sans autre condition, que les membres dirigeants d'un organisme sans but lucratif perçoivent une rémunération brute mensuelle totale n'excédant pas les trois-quarts du SMIC, soit à titre indicatif une rémunération mensuelle plafonnée à 1 140 € brut environ en 2019<sup>9</sup>.

Si les rémunérations versées aux dirigeants excèdent les plafonds indiqués ci-dessus, le caractère désintéressé de la gestion est remis en cause.

☐ Enfin, lorsque l'organisme est une collectivité ou un établissement public, l'administration fiscale rappelle expressément dans sa doctrine que la gestion est alors présumée désintéressée<sup>10</sup> :

*« Il est par ailleurs précisé que les dons effectués à une collectivité publique, telle que l'Etat ou une collectivité territoriale, dont la gestion est présumée désintéressée (BOI-IS-CHAMP-10-60, §90), peuvent ouvrir droit à la réduction d'impôt à condition que les dons soient affectés à une activité d'intérêt général présentant un des caractères mentionnés au b du 1 de l'article 200 du CGI.*

*En ce qui concerne les établissements publics, dont la gestion est également présumée désintéressée (BOI-IS-CHAMP-10-60 précité), lorsque l'établissement exerce à la fois des activités lucratives et des activités non lucratives, les versements ne peuvent ouvrir droit à la réduction d'impôt que si les dons restent affectés directement et exclusivement au secteur non lucratif. Cette dernière condition ne peut être considérée comme remplie que si l'établissement public dispose d'une comptabilité distincte pour les secteurs lucratif et non lucratif, y compris s'il souhaite soumettre l'ensemble de ses activités à l'impôt sur les sociétés ».*

#### 2.2.3.2 ... qui exerce une activité non lucrative...

☐ Cette condition ramène aux critères généraux de la non lucrativité retenue par l'administration fiscale qui permet de déterminer si l'organisme constitué est assujéti ou non aux différents impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, TVA et CET). Sont visés par cette analyse l'ensemble des organismes sans but lucratif, à savoir, les associations, les fondations, les fonds de dotation, ou encore les syndicats.

Une activité est non lucrative lorsqu'elle ne concurrence pas celles comparables proposées par une autre entreprise, quelle que soit sa forme juridique, elle-même soumise aux impôts commerciaux.

Elle est ainsi non lucrative lorsque :

- soit elle n'est pas concurrentielle de celles de même nature proposées dans le même champ géographique par les entreprises ;
- soit elle est concurrentielle mais n'est pas proposée aux mêmes conditions au regard du produit proposé, du public visé, du prix pratiqué et de la publicité mise en œuvre. Il est, en outre, nécessaire que les excédents soient affectés au projet non lucratif.

<sup>9</sup> BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20170607, § 100

<sup>10</sup> BOFIP, BOI-IR-RICI-250-10-10-20170510, § 120

Comme évoqué ci-dessus, les recettes de parrainage sont la contrepartie d'une prestation publicitaire, par nature concurrentielle, donc lucratives en toute hypothèse. Ainsi, un organisme ayant pour unique ressource des recettes de sponsoring, ne sera pas d'intérêt général. Pour être éligible au mécénat, les recettes de sponsoring d'une telle structure devraient :

- soit ne pas excéder 63 059 € (mécanisme de la franchise des impôts commerciaux, avec une exonération des recettes lucratives inférieur à ce montant annuel) ;
- soit représenter au plus environ 25% des recettes globales et faire l'objet d'une sectorisation comptable pour l'assujettissement à l'impôt sur les sociétés.

Pour l'appréciation du caractère concurrentiel de l'activité de l'organisme, la situation de celui-ci s'apprécie par rapport à des entreprises ou des structures lucratives exerçant la même activité, dans le même secteur et sur la même zone de clientèle possible ou de « chalandise ».

L'appréciation de la concurrence ne s'effectue donc pas en fonction des catégories générales d'activités (spectacles, tourisme, activités sportives, etc.) mais à l'intérieur de ces catégories.

C'est à un niveau fin que l'identité d'activité doit être appréciée.

En définitive, s'agissant de cette deuxième étape, la question qu'il convient de se poser est de savoir si le public peut indifféremment s'adresser à une structure lucrative ou non lucrative pour un même service.

Cet élément s'apprécie en fonction de la situation géographique de l'organisme.

S'il ne concurrence pas le secteur commercial et que sa gestion est désintéressée, l'organisme exerce son activité de façon non-lucrative : il est de fait exonéré des impôts commerciaux.

A l'inverse, s'il concurrence le secteur commercial, il conviendra alors d'examiner, dans un second temps, si l'organisme exerce son activité selon des modalités de gestion similaires à celles des sociétés commerciales ou structures lucratives concurrentes.

Pour cela, quatre éléments doivent être pris en compte, par ordre de priorité : il convient ainsi d'étudier dans l'ordre décroissant le produit proposé par l'organisme, le public qui est visé, les prix qu'il pratique, la publicité qu'il fait (règle dite des « 4 P »), et la gestion des excédents (cf. annexe 3).

Ce n'est que s'il exerce son activité selon des méthodes similaires à celles des entreprises commerciales que l'organisme est susceptible d'être soumis aux impôts commerciaux de droit commun en raison du caractère lucratif de son activité.

- **Produit** : selon la doctrine administrative<sup>11</sup>, « est d'utilité sociale, l'activité qui tend à satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante ». La recherche de l'utilité sociale conduit à mettre en corrélation le produit ou service fourni par l'association avec le public visé. Il y a utilité sociale si l'association intervient dans un domaine où les besoins sont insuffisamment couverts par le secteur lucratif.

<sup>11</sup> BOFIP, BCI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20170607

Le Conseil d'Etat a ainsi retenu qu'une association exerce son activité dans des conditions différentes de celles des entreprises commerciales lorsqu'elle répond « à certains besoins insuffisamment couverts par le marché »<sup>12</sup>. L'administration partage cette analyse, puisqu'elle estime que l'activité d'une association est considérée comme d'utilité sociale, lorsque le produit ou service proposé tend à satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante.

- **Public :** selon l'administration fiscale<sup>13</sup>, il y a utilité sociale si l'association s'adresse à un public qui ne peut normalement accéder aux services du secteur concurrentiel.

Pour la jurisprudence, une association présente un caractère d'utilité sociale « en s'adressant à un public qui ne peut normalement accéder aux services offerts par les entreprises commerciales, notamment en pratiquant des prix inférieurs à ceux du secteur concurrentiel »<sup>14</sup>.

- **Prix :** sur ce critère, l'administration fiscale précise, sur « les conditions dans lesquelles le service est accessible au public bénéficiaire : il convient d'évaluer si les efforts faits par l'organisme pour faciliter l'accès du public se distinguent de ceux accomplis par les entreprises du secteur lucratif, notamment par un prix nettement inférieur pour des services de nature similaire. »

En pratique, il apparaît que cette condition de prix est réputée respectée lorsque les tarifs de l'organisme sont modulés ou adaptés à la situation du public, ou alors significativement inférieurs (à comparaison en prix hors taxe), ce qui différencie l'organisme d'une structure purement commerciale.

- **Publicité :** la jurisprudence confirme qu'une association qui présente un caractère d'utilité sociale échappe aux impôts commerciaux « sous réserve de ne pas recourir à des méthodes commerciales excédant les besoins de l'information du public sur les services qu'elle offre. » (Conseil d'Etat 1<sup>er</sup> octobre 1999, précité).

Si en principe, le recours à des pratiques commerciales est un indice de lucrativité, l'organisme peut, sans que sa non lucrativité soit remise en cause, procéder à des opérations de communication pour faire appel à la générosité publique (exemple : campagne de dons au profit de la lutte contre les maladies génétiques).

Il peut également réaliser une information, notamment sur des sites internet, sur ses prestations sans toutefois que celle-ci s'apparente à de la publicité commerciale destinée à capter un public analogue à celui des entreprises du secteur concurrentiel.

<sup>12</sup> Conseil d'Etat 1<sup>er</sup> octobre 1999, n° 170289 : RJF 11/99 n°1354

<sup>13</sup> Ibid.

<sup>14</sup> Formulation constante depuis l'arrêt « Jeune France » du Conseil d'Etat en date du 1<sup>er</sup> octobre 1999, précité

L'administration fiscale<sup>15</sup> rappelle également que « le fait qu'un organisme sans but lucratif dispose d'un site internet pour informer tant ses adhérents que toute personne intéressée par ses activités ne doit pas conduire à considérer que cette association recourt à des méthodes commerciales destinées à capter un public analogue à celui des entreprises du secteur concurrentiel. Internet apparaît en effet comme un vecteur normal de diffusion d'informations pour un organisme sans but lucratif ».

Il est également rappelé le principe selon lequel il est légitime qu'un organisme non lucratif dégage, dans le cadre de son activité, des excédents, reflets d'une gestion saine et prudente.

Cependant, l'organisme ne doit pas les accumuler dans le seul but de les placer. Les excédents réalisés, voire temporairement accumulés, doivent être destinés à faire face à des besoins ultérieurs ou à des projets entrant dans le champ de son objet non lucratif.

Ainsi, une utilisation manifestement abusive des excédents (rémunération de nombreux dirigeants, engagement de dépenses somptuaires par l'organisme au profit de ses membres,...) doit conduire à considérer que l'organisme de par ses modalités de gestion n'est pas non lucratif. En conséquence, dans une telle hypothèse, le critère tenant aux conditions de gestion de l'organisme n'est pas rempli pour l'appréciation de la non lucrativité de l'organisme.

La situation des fondations ou des fonds de dotation, qui tendent à la réalisation d'un projet déterminé en s'appuyant sur un patrimoine et qui sont dès lors contraints de placer en réserve une partie de leurs excédents, doit être ici clairement distinguée de celle des associations<sup>16</sup>.

□ Enfin, l'organisme ne doit pas entretenir de relations privilégiées avec des entreprises lucratives. L'existence de tels liens remet en cause le caractère non lucratif de l'organisme alors même qu'il exercerait par ailleurs une activité non concurrentielle.

Concrètement, par application de la doctrine de l'administration fiscale relative à la notion de lien privilégié, ce risque existe lorsqu'il existe entre un organisme sans but lucratif et une structure du secteur lucratif « une complémentarité commerciale, une répartition de clientèle, des échanges de services, une prise en compte par la société de charges relevant normalement de l'activité non lucrative, etc... »

La notion de complémentarité commerciale désigne à la fois la situation dans laquelle l'activité non lucrative tend à développer l'activité de la société commerciale, et celle dans laquelle cette dernière confère à l'activité non lucrative de l'organisme, par contagion de ses propres buts et pratiques commerciales, tout ou partie des avantages liés au recours au marché »<sup>17</sup>.

Il ressort de ces éléments de doctrine que le risque fiscal de lien privilégié est qualifié si l'organisme non lucratif permet, en réalité, une augmentation du chiffre d'affaires de l'organisme lucratif.

<sup>15</sup> BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20170607, § 700

<sup>16</sup> BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20170607, § 630

<sup>17</sup> BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-20-10-20150401, § 640

La relation privilégiée ne peut toutefois être caractérisée qu'entre un organisme sans but lucratif et ses membres relevant du secteur lucratif, dès lors qu'il leur permet de réaliser une économie de dépenses, un surcroît de recettes ou de bénéficier de meilleures conditions de fonctionnement, quand bien même cet organisme ne rechercherait pas de profits pour lui-même<sup>18</sup>.

### 2.2.3.3 ...et qui ne fonctionne pas au profit d'un cercle restreint de personnes

Ce critère a été récemment précisé au BOFIP<sup>19</sup>.

Ne sont pas d'intérêt général au regard des dispositions du CGI, les organismes qui fonctionnent au profit d'un cercle restreint de personnes, même s'ils remplissent les deux conditions précédentes.

Un organisme fonctionne au profit d'un cercle restreint de personnes lorsqu'il poursuit des intérêts particuliers d'une ou plusieurs personnes clairement identifiables, membre(s) ou non de l'organisme. Sont ainsi considérés comme exerçant leur activité au profit d'un cercle restreint de personnes, des organismes qui ont pour objet de servir les intérêts particuliers, notamment matériels et moraux, d'une ou plusieurs personnes, familles ou entreprises, de quelques artistes ou de certains chercheurs, etc.

Pour déterminer si un organisme fonctionne au profit d'un cercle restreint de personnes, il convient de recourir à un faisceau d'indices permettant d'appréhender concrètement la mission que s'est fixée l'organisme ainsi que le public bénéficiaire réel de ses actions.

❑ La circonstance qu'un organisme rassemble des personnes liées par l'appartenance à un groupe déterminé ne permet pas de présumer qu'il fonctionne au profit d'un cercle restreint de personnes, dans la mesure où cette circonstance ne préjuge pas des bénéficiaires des actions menées par cet organisme.

Lorsque le champ d'intervention de l'organisme est déterminé en fonction d'un état, par exemple de vulnérabilité, lié notamment à la santé, l'âge, le sexe, la nationalité, l'orientation sexuelle ou l'appartenance religieuse, que cet état est en lien avec l'objet de l'organisme, l'existence d'un cercle restreint n'est, en principe, pas caractérisée.

**Illustrations d'organismes ouverts données par l'administration fiscale :**

- Les organismes venant en aide à des personnes souffrant d'un handicap ou à des personnes victimes de discrimination à raison de leur orientation sexuelle ou de leurs convictions religieuses ;
- Les associations à vocation culturelle qui s'inscrivent dans un objectif de faciliter et d'élargir l'accès du public aux œuvres artistiques et culturelles ou d'améliorer la connaissance du patrimoine. La circonstance que les actions menées concerneraient les œuvres d'un seul

<sup>18</sup> Réponse ministérielle à M. A. SANTINI, JO AN du 19 avril 2016, p.3433, Q n°81714

<sup>19</sup> BOFIP, BOI-IR-RICI-250-10-10-20170510, § 130 s



artiste, vivant ou décédé, est sans incidence sur l'existence ou non d'un cercle restreint de personnes ;

- Les associations dont l'action est de faire connaître les maladies rares et de mobiliser des moyens pour lutter contre ces maladies, dès lors que leur action contre la maladie bénéficie à l'ensemble de la collectivité ;
- Les organismes agissant dans ou en faveur d'une zone géographique limitée. Intervenir sur un territoire circonscrit (quartier, commune, territoires ruraux...) ne suffit pas à écarter un organisme de la qualification d'intérêt général. Tel est le cas par exemple des organismes venant en aide aux populations de communes victimes de catastrophes naturelles, qui œuvrent pour la protection de l'environnement au sein d'un Parc naturel régional, ou qui déploient des actions humanitaires en faveur d'une population limitée à une région donnée ;
- Associations sportives ;
- Organismes de soutien aux orphelins qui agit de manière indifférenciée au profit de tous les enfants orphelins de la profession ou de l'entreprise visée, que le parent décédé ait été membre ou non de l'organisme ;
- une association gestionnaire d'écoles, de collèges ou de lycées dont les classes ne sont pas sous contrat simple ou sous contrat d'association avec l'État qui, tout en conservant son caractère propre, satisfait notamment aux conditions d'enseignement et d'accueil des élèves prévues à l'article L 442-1 du Code de l'éducation, c'est-à-dire qui respecte la liberté de conscience des élèves et qui est ouvert à tous les enfants sans distinction d'origine, d'opinions ou de croyances.

En revanche, si ses actions servent exclusivement les intérêts particuliers de ses seuls membres, l'organisme ne peut être qualifié d'intérêt général.

Il s'agit de déterminer dans les faits le public visé par les activités de l'organisme au regard de sa mission, sans considération du nombre de ses bénéficiaires réels.

**Illustrations d'organismes fonctionnant au profit d'un cercle restreint :**

- Une association culturelle dont les activités sont effectuées avant tout en faveur d'une personne en particulier (ou de ses ayants-droit) ;
- Une association dont le seul objet serait de venir en aide à un enfant atteint d'une maladie et nommé désigné comme le seul bénéficiaire de l'action de l'association ;
- L'organisme dont l'activité est de servir les intérêts particuliers d'un groupe déterminé d'individus identifiés comme les habitants d'un lotissement, d'un quartier ou d'une rue déterminé(e) pour améliorer ou préserver leur cadre de vie ;
- Un organisme distribuant des aides, par exemple alimentaires ou financières, dans des conditions conduisant à en exclure du bénéfice, en droit ou en fait, certaines personnes en raison par exemple de leur appartenance religieuse ;
- Les associations d'élèves ou d'anciens élèves ;

- Les associations fonctionnant au profit de bénéficiaires définis exclusivement par leur appartenance à une profession déterminée ;
- L'organisme qui a vocation à prendre en charge uniquement les enfants des personnes décédées ayant fait partie de ses membres et qui avaient cotisé, de leur vivant, pour que le service soit rendu, le cas échéant, à leurs enfants.

#### 2.2.4 La destination territoriale des versements

Sont éligibles les dons et versements au profit d'organismes respectant les conditions exposées ci-dessus et dont le siège est situé en France ou dans l'espace européen, soit au sein d'un État-membre de l'Union européenne (UE) ou dans un autre État partie à l'Espace économique européen (EEE) ayant conclu avec la France une convention fiscale contenant une clause d'assistance administrative en vue de lutter contre la fraude ou l'évasion fiscale (Norvège, Islande ou Liechtenstein).

Dès lors que les projets soutenus seront bien situés en France et portés par des organismes français, il n'est pas nécessaire ici de développer les exceptions à cette règle.

En l'espèce, l'entité collectrice des dons aura, à l'inverse, vocation à recevoir des dons de la part de donateurs étrangers, en particulier de fondations privées.

La présente analyse n'a pas vocation à garantir que l'entité française sera éligible au régime fiscal de faveur du mécénat dans les pays de résidences des donateurs souhaitant bénéficier d'une réduction d'impôt. Cet aspect devra donc être validé le cas échéant, par un conseil local.

Nous vous précisons toutefois, qu'à l'instar de la législation française, les organismes européens peuvent solliciter un agrément auprès des administrations fiscales locales pour confirmer qu'ils répondent aux mêmes critères d'éligibilité au régime du mécénat à l'étranger et que les dons à leur profit peuvent ouvrir droit à un avantage fiscal pour les donateurs.

Il existe, par ailleurs, un dispositif mis en place par un réseau de grandes fondations en Europe (porté par la Fondation de France en France), dénommé *Transnational Giving Europe* (<http://www.transnationalgiving.eu/>), qui permet aux donateurs de bénéficier des avantages fiscaux de leur pays de résidence via l'intermédiaire des membres de ce réseau entre les pays concernés. Cette solution implique cependant des coûts de commission.

**Par exemple :** un donateur allemand pourrait donner à la fondation allemande *Maecenata Stiftung* (membre du réseau), à charge pour elle de reverser les fonds à la Fondation de France, qui les attribuera à son tour à l'organisme de collecte.

### 2.2.5 La notion de contrepartie

L'administration fiscale rappelle dans sa doctrine<sup>20</sup> que « le mécénat se définit comme un soutien matériel ou financier apporté sans contrepartie directe ou indirecte de la part du bénéficiaire à une œuvre ou à une personne morale pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général.

En d'autres termes, le mécénat consiste à faire un don, en numéraire ou en nature, à un organisme d'intérêt général pour la conduite de ses activités sans attendre en retour de contrepartie équivalente ».

□ Il est toutefois expressément admis par la loi que les versements effectués par une entreprise au profit d'un organisme visé à l'article 238 bis ouvrent droit aux mesures prévues en faveur du mécénat même si le nom de cette entreprise est associé aux opérations réalisées par l'organisme bénéficiaire.

Cette même instruction ajoute également que : « le bénéfice du dispositif en faveur du mécénat ne sera remis en cause que s'il n'existe pas une disproportion marquée entre les sommes données et la valorisation de la prestation rendue ».

Il ressort donc de ce qui précède que pour le mécénat des entreprises :

- il doit exister une disproportion marquée entre les sommes données et la valorisation de la contrepartie ;
- l'appréciation du caractère disproportionné est une question de fait.

**Remarque :** Contrairement à une « idée reçue », il n'existe aucun rapport de 1 à 4 entre la valeur du financement donné par l'entreprise mécène et l'éventuel avantage qu'elle pourrait en retirer, même s'il est vrai que, en pratique, cette disposition permet de présumer que l'entreprise ne retire pas un avantage direct de son action de mécène.

Il convient donc d'être très vigilant quant aux contreparties qu'un organisme peut être amené à consentir à ses entreprises mécènes.

En effet, s'il n'existe pas de disproportion marquée entre la valeur de la contrepartie et le don, l'organisme ne peut plus être considéré comme étant bénéficiaire d'une opération de mécénat mais comme ayant réalisé une opération de prestations de service (ou parrainage) lucrative au profit du donateur.

□ Il en va de même pour les particuliers. La doctrine<sup>21</sup> rappelant bien que « le bénéfice de la réduction d'impôt n'est accordé qu'à la condition que ce versement procède d'une intention libérale, c'est-à-dire qu'il soit consenti à titre gratuit, sans contrepartie directe ou indirecte au profit de la personne qui l'effectue ».

<sup>20</sup> BOI-FIC-IRCI-20-30-10-20-20180103, n°120 s.

<sup>21</sup> BOFIP, BOI-IR-IRCI-250-20-20120912, §1 à 90

L'existence d'une telle contrepartie s'apprécie en fonction de la nature des avantages éventuellement accordés au donateur. Doivent être distingués les avantages au contenu purement institutionnel ou symbolique, d'une part, et les contreparties tangibles, sous forme de remise de biens ou de prestations de services, d'autre part.

Ces avantages symboliques correspondent par exemple à la volonté de distinguer un donateur particulier de l'association en lui conférant un titre honorifique (membre bienfaiteur par exemple) ou en lui rendant symboliquement hommage pour son dévouement à l'œuvre. Il est admis qu'aucun de ces avantages ne constitue une contrepartie réelle au versement.

La simple attribution de tels avantages ne saurait par conséquent priver les donateurs du bénéfice de la réduction d'impôt à raison de leurs versements.

En revanche, dès lors que les donateurs bénéficient d'une contrepartie, prenant la forme d'un bien ou d'une prestation de service, les versements qu'ils effectuent sont en principe exclus du champ d'application de la réduction d'impôt.

Par dérogation à ce principe, il est toutefois admis que la remise de menus biens tels qu'insignes, timbres décoratifs, étiquettes personnalisées, affiches, épinglettes, cartes de vœux, etc. ne remet pas en cause l'éligibilité des versements au bénéfice de l'avantage fiscal lorsque les biens remis par l'organisme à chaque donateur au cours d'une même année civile ont une valeur totale faible (au maximum de l'ordre de 69 euros<sup>22</sup>), et qui présente une disproportion marquée avec le montant de la cotisation ou du don versé. Une telle disproportion sera caractérisée par l'existence d'un rapport de 1 à 4 entre la valeur du bien et le montant du don ou de la cotisation.

Ainsi, pour un don de 69 euros, la remise d'un bien dont la valeur (la valeur du bien s'apprécie par référence à son prix de revient toutes taxes comprises pour l'organisme) n'excède pas 17 euros n'est pas de nature à remettre en cause l'éligibilité du versement au bénéfice de l'avantage fiscal. En revanche, pour un don de 300 euros, la valeur des biens remis ne doit pas excéder un montant d'environ 69 euros.

### 2.3 Critères spéciaux en matière de réduction d'impôt sur la fortune immobilière

□ Le régime exposé ci-dessus traite des réductions d'impôt sur le revenu des particuliers et d'impôt sur les bénéfices des entreprises.

Nous vous rappelons qu'il existe également un régime de réduction d'impôt sur la fortune immobilière (IFI, ex-ISF), applicable à un nombre plus restreint d'organismes ou à des domaines d'activités plus spécifiques, et notamment à la recherche scientifique.

L'article 978 du Code général des impôts dispose ainsi que les contribuables assujettis à l'IFI peuvent :

<sup>22</sup> Le montant de 69 euros est fixé dans les mêmes proportions que le montant fixé en matière de TVA privée par les articles 23 II et 28-00 A de l'annexe IV au code général des impôts

*« imputer sur l'impôt sur la fortune immobilière, dans la limite de 50 000 €, 75 % du montant des dons en numéraire et dons en pleine propriété de titres de sociétés admis aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger effectués au profit :*

*1° Des établissements de recherche, d'enseignement supérieur ou d'enseignement artistique publics ou privés, d'intérêt général, à but non lucratif et des établissements d'enseignement supérieur consulaire mentionnés à l'article L. 711-17 du code de commerce ;*

*2° Des fondations reconnues d'utilité publique répondant aux conditions fixées au a du 1 de l'article 200 ;*

*[...]*

*9° Des fondations universitaires et des fondations partenariales mentionnées, respectivement, aux articles L. 719-12 et L. 719-13 du code de l'éducation, lorsqu'elles répondent aux conditions fixées au b du 1 de l'article 200 du présent code [...] ».*

Pour être éligible, un établissement de recherche doit être d'intérêt général et à but non lucratif, ce qui est le cas si :

- l'activité qu'il exerce n'est pas lucrative ;
- si sa gestion est désintéressée ;
- et s'il ne fonctionne pas au profit d'un cercle restreint de personnes.

Ces critères sont appréciés dans les mêmes conditions qu'évoquées ci-avant –cf. 2.2.3 supra).

□ Pour le cas particulier des établissements de recherche, il est intéressant de constater que la doctrine de l'administration fiscale<sup>23</sup> commentant ce dispositif vise directement parmi les établissements de recherche éligibles :

- les établissements à caractères scientifique et technologiques (EPST), avec notamment une liste indicative expresse d'EPST éligibles, mentionnant entre autres, le CNRS ;
- les établissements de recherche publics à caractère industriel et commercial (EPIC), avec également cité en exemple la CEA.

Par ailleurs, sont également visés parmi les établissements de recherche éligibles à la réduction d'IFI, les groupements d'intérêt public (GIP) « recherche », qui sont des « personnes morales de droit public dotées de l'autonomie administrative et financière. Ils sont constitués par convention approuvée par l'Etat soit entre plusieurs personnes morales de droit public, soit entre l'une ou plusieurs d'entre elles et une ou plusieurs personnes morales de droit privé. Ces personnes y exercent ensemble des activités d'intérêt général à but non lucratif, en mettant en commun les moyens nécessaires à leur exercice »<sup>24</sup>.

On peut donc constater ici d'une part que les membres du GIE, sont éligibles directement à la réduction d'IFI, et d'autre part, qu'il est également admis qu'une structure de coopération et de moyen spécifique (le GIP) peut être éligible également, ce qui conduit à nous interroger sur la transposition de ce cas particulier au GIE.

<sup>23</sup> BOFIP, BOI-PAT-IR-40-20-10-20-20150508, 5 60 et s.

<sup>24</sup> Art. 98 de la loi n°2011-525 du 17 mai 2011 modifiée

## 2.4 Critères d'éligibilité au mécénat des établissements publics

Comme évoqué ci-avant, sont éligibles au régime fiscal du mécénat, d'une part les organismes privés à but non lucratif d'intérêt général « classiques », tels que les associations, fondations ou fonds de dotation, et, d'autre part, les organismes publics, comme « l'Etat, les collectivités territoriales, les établissements publics et généralement toutes les personnes morales de droit public, tels que les groupements d'intérêt public »<sup>25</sup>.

En l'espèce, le CEA est un établissement de recherche public à caractère industriel et commercial (EPIC), et le CNRS est un établissement à caractère scientifique et technologique (EPST). Il s'agit donc de deux organismes de droit public éligibles directement, en principe, au régime fiscal du mécénat. En application de la doctrine fiscale, ils sont de plus présumés gérés de manière désintéressée.

La doctrine de l'administration fiscale<sup>26</sup> précise par ailleurs pour le cas des dons à des organismes publics :

*« Un don versé à une collectivité territoriale n'est éligible à la réduction d'impôt que si l'ensemble des conditions pour en bénéficier est rempli, ce qui implique notamment qu'il soit affecté strictement à l'objet souhaité par le donateur et que cet objet soit prévu à l'article 200 du CGI. Pour que le donateur puisse bénéficier de la réduction d'impôt, il appartient par ailleurs à la collectivité destinataire des versements, d'une part, d'isoler ceux-ci au sein de sa comptabilité et de s'assurer qu'ils sont utilisés conformément à leur objet, et, d'autre part, de délivrer au donateur un certificat conforme au modèle fixé par l'administration (RM Masson, n° 17637, JO Sénat 17 mars 2011, p. 625) ».*

Il convient donc de constater que, sous réserve d'affecter les dons à des activités non lucratives de recherche scientifique, le CEA et le CNRS sont directement éligibles aux différents avantages du mécénat.

Nous attirons votre attention sur la condition qui impose que l'établissement public « isole les dons au sein de sa comptabilité et s'assure qu'ils sont utilisés conformément à leur objet », puisqu'elle suppose donc que l'établissement s'assure de la traçabilité de l'utilisation des fonds pour la réalisation de projets d'intérêt général.

A notre sens, cette obligation de traçabilité implique qu'il s'agisse de projets portés personnellement par l'établissement public et empêche donc que ce dernier reverse les sommes collectées à un autre organisme, même si celui-ci est d'intérêt général. Ce reversement empêche en effet de fait que la comptabilité de l'établissement retrace l'utilisation des dons de façon isolée.

<sup>25</sup> BOFIP, BOI-IR-RICI-250-10-10-20170510, § 80 et BOI-BIC-RICI-20-30-10-10-20170510, § 60

<sup>26</sup> BOFIP, BOI-IR-RICI-250-10-10-20170510, § 80

### III. ORGANISATION DE LA COLLECTE SANS CRÉATION D'UNE STRUCTURE AD HOC

Afin de simplifier la collecte en ne créant pas un véhicule juridique dédié, il convient d'analyser si, par transparence, le GIE peut directement collecter des fonds dans le cadre du régime du mécénat comme le pourraient ses membres (3.1), et à défaut, les avantages et inconvénients, d'une collecte directe par le CEA et le CNRS (3.2).

#### 3.1 Collecte via le GIE

Cette hypothèse doit être approfondie dès lors que le GIE est fiscalement transparent et que ces membres sont en principe éligibles eux-mêmes au régime fiscal de faveur du mécénat.

Il convient de distinguer deux sous-hypothèses : l'éligibilité directe du GIE au régime du mécénat compte tenu de ses activités (3.1.1), ou son intervention comme simple organisme collecteur pour le compte de ses membres eux-mêmes éligibles (3.1.2).

##### 3.1.1 Eligibilité du GIE au mécénat

❑ Aux termes de l'article L.251-1 du Code de commerce, « le but du groupement est de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres, d'améliorer ou d'accroître les résultats de cette activité. Il n'est pas de réaliser des bénéfices pour lui-même ».

Au sens restrictif de l'administration fiscale, la finalité économique du GIE et au profit de ses membres ne le rend en principe pas éligible au régime du mécénat. Pour l'administration fiscale, seuls sont éligibles les organismes sans but lucratif (association, fondations, etc.).

Cependant, il convient de souligner que le Code général des Impôts (art. 200, 1-b et 238 bis, 1-b) vise les « œuvres et organismes » d'intérêt général ayant un caractère scientifique (entre autres domaines).

La loi ne définit donc pas l'intérêt général en fonction de la seule forme juridique et le GIE ne devrait donc pas être écarté a priori.

Il est toutefois nécessaire d'analyser les conditions d'éligibilité, c'est-à-dire que le GIE

- doit avoir une activité non lucrative, impliquant notamment qu'il soit géré de manière désintéressée ;
- doit réaliser une activité dans le champ de l'intérêt général, en particulier à caractère scientifique en l'espèce ;
- et ne doit pas intervenir au profit d'un cercle restreint de personnes.

o) *Concernant le caractère non lucratif de l'activité et la gestion désintéressée*

□ Le GIE GANIL est constitué entre le CNRS et le CEA dans l'objectif de « mettre en commun les connaissances, les expériences et les moyens techniques de ses membres en vue de leur permettre d'étudier, de réaliser et ultérieurement d'exploiter un accélérateur national d'ions lourds ».

Conformément au I de l'article 239 quater du Code général des impôts, le GIE n'entre pas dans le champ de l'impôt sur les sociétés. Il s'agit donc d'un groupement fiscalement transparent malgré sa personnalité morale.

L'imposition des résultats éventuels du groupement dépend donc du régime propre aux membres qui le composent, les résultats étant répartis selon la proportion fixée dans les statuts (50% chacun en l'espèce).

Le régime fiscal des activités du GIE doit donc être apprécié directement au niveau du CNRS et du CEA.

Toutefois en l'espèce, le GIE fonctionne avec un résultat à l'équilibre, par des appels de charges aux membres pour faire face exactement aux dépenses, et ne dégage donc aucun excédent à répartir entre les membres.

**Remarque :** pour votre complète information, le groupement d'intérêt public (GIP), est soumis au même régime de transparence fiscale que le GIE régit par les articles L.251-1 et suivants<sup>27</sup> du code de commerce (art. 239 quater B du Code général des impôts), à la seule différence que le GIP peut opter pour son assujettissement à l'impôt sur les sociétés (art. 206, 3-g du même code).

Par ailleurs, la jurisprudence, dans un arrêt défendu par notre cabinet, a pu reconnaître le caractère non lucratif de l'activité propre d'un GIE, et par extension d'un GIE, au motif qu'il est constitué de membres n'exerçant pas une activité à but lucratif (Conseil d'Etat, 8 avril 2013, n°350709) :

*« un groupement d'intérêt économique, dont le but est « de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres » selon l'article L. 251-1 du Code de commerce, est assujéti à la taxe professionnelle à raison de son activité propre, exercée dans un but lucratif, sauf s'il exerce directement une activité exonérée de taxe professionnelle ; [...] que, toutefois, quel que soit le domaine d'activité dans lequel il intervient et les conditions dans lesquelles il fournit des prestations, un groupement dont la gestion est désintéressée et dont les membres, quel que soit leur statut, n'exercent pas une activité à but lucratif ne saurait être regardé comme exerçant lui-même une telle activité ».*

Cet arrêt confirme donc bien que le caractère non lucratif de l'activité propre du GIE dépend de deux conditions : la gestion désintéressée du groupement d'une part, et le caractère non lucratif de l'activité de ses membres d'autre part.

□ Pour être éligible, il est donc impératif en premier lieu que le GIE :

<sup>27</sup> Antenne ordonnance n°67-821 du 23 septembre 1967 en vigueur à la date de création du groupement



- soit géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personnes interposées aucun intérêt direct ou indirect dans le résultat de l'exploitation ;
- qu'il ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfices sous quelque forme que ce soit ;
- que ses membres et leurs ayants droits ne puissent pas être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports.

S'agissant des deux dernières conditions, il est défendable à notre sens de les considérer satisfaites malgré la possibilité de distribuer des excédants et d'attribuer l'actif net aux membres, dès lors que les bénéficiaires sont eux-mêmes exclusivement des organismes présumés gérés de manière désintéressée, conformément à la doctrine relative aux établissements publics.

Au demeurant, le GIE ne procède effectivement à aucune répartition d'excédents, puisqu'il n'en réalise pas.

S'agissant de la direction, l'article L.251-11 du Code de commerce dispose que le GIE est « administré par une ou plusieurs personnes », qualifiées d'administrateur et que « dans les rapports avec les tiers, un administrateur engage le groupement par tout acte entrant dans l'objet de celui-ci. Toute limitation de pouvoirs est inopposable aux tiers ».

En l'espèce, le Comité de direction du GIE est un organe purement interne. Le GIE GANIL est seulement administré et dirigé légalement par un administrateur unique, le Président du Comité de direction en l'espèce. C'est donc au niveau de cette fonction que le caractère désintéressé de la gestion doit être apprécié.

Sous réserve d'une précision contraire, nous partons du postulat que l'administrateur du GANIL bénéficie d'une rémunération, dans les conditions normales à ce niveau de responsabilité.

**Par conséquent le caractère bénévole de la direction de droit du GIE ne peut pas être établi.**

Nous précisons à ce titre, que la présomption de gestion désintéressée applicable aux collectivités et établissements publics n'est pas transposable au GIE qui est un organisme privé.

De plus, nous rappelons à ce titre que la tolérance d'une faible rémunération à hauteur des 1/3 du SMIC brut n'est pas applicable en l'espèce et que le dispositif légal exposé ci-avant (cf. 2.2.3.1 supra), ne peut pas s'appliquer à un GIE qui n'est pas visé par l'article 261, 7-1°-d du Code général des impôts.

**A notre sens, cette rémunération nous conduit à écarter d'office l'éligibilité du GIE au régime du mécénat.**

Pour votre complète information, hormis le critère de la gestion désintéressée qui n'est pas rempli en l'espèce, nous aurions pu conclure au caractère non lucratif de l'activité du GIE dès lors que l'activité des membres est elle-même non lucrative.

En effet, en l'espèce, le CNRS et le CEA sont tous les deux des établissements publics de recherche réalisant des activités soumises à un régime fiscal spécifique.

Or, depuis 2006, les établissements publics de recherche sont expressément exonérés d'impôt sur les sociétés au titre des revenus tirés des activités conduites dans le cadre des missions de service public de la recherche définies à l'article L.112-1 du Code de la recherche (art. 207, 9° et alinéa 2 du 13° du Code général des impôts).

Ces activités sont :

- a) *Le développement et le progrès de la recherche dans tous les domaines de la connaissance ;*
- b) *La valorisation des résultats de la recherche au service de la société, qui s'appuie sur l'innovation et le transfert de technologie ;*
- c) *Le partage et la diffusion des connaissances scientifiques en donnant priorité aux formats libres d'accès ;*
- c bis) *Le développement d'une capacité d'expertise et d'appui aux associations et fondations, reconnues d'utilité publique, et aux politiques publiques menées pour répondre aux défis sociétaux, aux besoins sociaux, économiques et du développement durable ;*
- d) *La formation à la recherche et par la recherche ;*
- e) *L'organisation de l'accès libre aux données scientifiques.*

*Les établissements publics de recherche et les établissements d'enseignement supérieur favorisent le développement des travaux de coopération avec les associations et fondations, reconnues d'utilité publique. Ils participent à la promotion de la recherche participative et au développement des capacités d'innovation technologique et sociale de la Nation. Ces coopérations s'exercent dans le respect de l'indépendance des chercheurs et, en l'absence de clauses contraires, dans un but non lucratif. Les travaux de recherche menés dans le cadre de ces coopérations sont, en l'absence de clauses contraires, rendus publics et accessibles.*

Il convient d'y ajouter des missions communes à la mission de service public de l'enseignement supérieur consistant à : la recherche scientifique et technique, la valorisation des résultats, la diffusion de la culture et de l'information scientifique et technique

A notre sens, le GIE réalise d'ailleurs lui-même des activités entrant dans le champ de cette exonération, ce qui aurait renforcé l'analyse concluant au caractère non lucratif de l'activité.

- b) *Concernant le caractère scientifique de l'activité et le cercle restreint de personnes*

Par ailleurs, suite à nos échanges, nous comprenons que le GIE est une structure certes de mutualisation, mais qu'il a néanmoins une activité propre, distincte de ses membres, puisqu'il :

- gère les infrastructures et les équipements dédiés à la recherche ;
- conduit les projets de recherche dans son domaine d'attribution (ions lourds) ;
- assure l'accès aux installations et la diffusion des résultats de la recherche fondamentale de façon ouverte et gratuite ;

- réalise des prestations au profit d'entreprises, notamment de l'aérospatiale, dans le cadre de la valorisation de la recherche fondamentale facturées en dessus des coûts effectifs.

Ces activités présentent donc un caractère scientifique au sens des articles 200 et 238 bis du Code général des Impôts relatifs au mécénat.

Le caractère open source de la recherche réalisée par le GANIL, l'accès gratuit aux installations et aux résultats de la recherche nous auraient également permis de tirer la conclusion que l'activité n'est pas réalisée au profit d'un cercle restreint de personnes.

**Remarque :** en toute hypothèse, quand bien même la gestion serait effectivement désintéressée, la décision d'émettre des reçus fiscaux aux donateurs directement par le GIE nécessiterait au préalable de faire confirmer cette solution par un rescrit fiscal compte tenu des enjeux, de la nature particulière du GIE en présence et du caractère atypique de cette hypothèse.

**En conclusion, le GIE n'est pas éligible au régime fiscal de faveur du mécénat dans la mesure où sa gestion n'est pas désintéressée, bien qu'il remplisse par ailleurs les autres conditions.**

### 3.1.2 GIE simple collecteur pour le compte de ses membres

L'éligibilité au mécénat du GIE étant écartée en l'espèce, il pourrait toutefois être utilisé comme tiers collecteur pour le compte d'organismes éligibles, en l'occurrence ses membres.

□ Comme développé ci-avant, l'éligibilité au régime du mécénat repose, entre autres conditions, sur la nature des activités mises en œuvre qui doivent avoir un caractère « philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel, ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, notamment à travers les souscriptions ouvertes pour financer l'achat d'objets ou d'œuvres d'art destinés à rejoindre les collections d'un musée de France accessibles au public, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises ».

Ce critère de l'activité doit en principe correspondre à l'activité mise en œuvre par l'organisme lui-même. La doctrine de l'administration fiscale précise à ce titre<sup>24</sup> :

*« Les organismes dont l'activité consiste à collecter des fonds au profit d'un tiers (« sociétés d'amis ») ne sont pas en soi éligibles au régime fiscal du mécénat ».*

L'administration fiscale reprend cependant deux réponses ministérielles atténuant ce principe :

*Toutefois, la réponse ministérielle faite à M. Jean-Claude Mathis, député (RM Mathis n° 3561, JO AN du 11 décembre 2007, p. 7839) précise que, comme il a été admis dans le cadre des versements effectués au profit des associations dites « sociétés d'amis », lorsque l'organisme*

<sup>24</sup> BOFIP, BOI-BIC-RICI-20.30.10-10-20170510, § 210

*qui reçoit les fonds agit comme simple collecteur, les dons ainsi recueillis sont alors éligibles au bénéfice de la réduction d'impôt si l'organisme bénéficiaire final de ces dons respecte lui-même les conditions mentionnées à l'article 238 bis du CGI et à condition que le don reste individualisé jusqu'à sa remise effective entre les mains de cet organisme.*

*La réponse ministérielle faite à Mme Muriel Marland-Militello, député (RMA Marland-Militello n° 86174, JO AN du 23 novembre 2010, p. 12711) vient confirmer que les versements effectués auprès de l'organisme collecteur ouvrent droit aux avantages fiscaux prévus par l'article 200 du CGI, l'article 238 bis du CGI et l'article 885-0 V bis A du CGI lorsque l'organisme bénéficiaire final des dons est lui-même éligible au régime du mécénat et à condition que le don reste individualisé dans un compte spécial au sein de la comptabilité de l'organisme collecteur jusqu'à sa remise effective entre les mains du bénéficiaire final. Dans cette hypothèse, le reçu fiscal doit être délivré par l'organisme bénéficiaire final des dons.*

Or, comme indiqué à titre liminaire, les établissements publics de recherche peuvent être éligibles au régime du mécénat au titres des articles 200, 238 bis et 978 du Code général des impôts (ce que nous confirmons en l'espèce, cf. 3.2 infra).

Dès lors, le GIE peut, selon nous, intervenir en qualité de simple collecteur pour le compte de ses membres, qui émettront directement les reçus fiscaux dans le cadre du mécénat.

□ En revanche, pour émettre valablement des reçus fiscaux, le CNRS et le CEA devront donc isoler les dons dans leur comptabilité et permettre de tracer leur utilisation.

Ceci imposerait donc en principe que le GIE reverse effectivement à ses membres les dons collectés (en fonction de l'affectation des donateurs qui devra être matérialisée), et que ceux-ci ne les reversent pas pour satisfaire aux conditions fiscales.

Néanmoins, nous avons noté que le GIE fonctionne par des appels de charges auprès de ses membres, c'est-à-dire que ces derniers sont débiteurs de ces sommes envers le GIE. Il y aurait donc ici des dettes et créances croisées.

Puisque nous comprenons que l'ensemble des activités du GIE s'inscrivent dans le cadre du service public de la recherche, les dettes des membres sont bien affectées à une activité scientifique d'intérêt et sont identifiées comme telles en comptabilité.

Il serait alors possible selon nous de procéder à une compensation entre les créances et dettes réciproques, à proportion des dons reçus, pour limiter les flux financiers et donc maintenir les dons au sein du GIE, tout en permettant de fait d'assurer leur traçabilité dans la comptabilité du CNRS et du CEA.

□ Cette hypothèse risque cependant de complexifier la communication autour de la campagne de collecte puisqu'il s'agira d'orienter les dons vers une structure unique, mais en précisant toutefois qu'ils devront être affectés aux activités du CNRS et du CEA liées au GANIL. Il incombera aux CNRS et au CEA de gérer l'émission des reçus fiscaux, et d'assurer la traçabilité comptable des fonds qui leur sont affectés.

De plus, la gestion comptable nous paraît également très complexe à mettre en place et en tout cas incertaine quant à sa conformité à la condition de traçabilité des dons au sein des établissements publics.

**Il nous semble donc que cette hypothèse ne permet de pas répondre de façon complètement satisfaisante à vos attentes, en raison de sa complexité, et doit donc a priori être écartée.**

### 3.2 Collecte directe par le CEA et le CNRS

Comme évoqué à titre liminaire, en qualité d'EPIC et d'EPST, le CEA et le CNRS sont présumés être gérés de manière désintéressée et les dons affectés aux projets scientifiques seront éligibles au régime fiscal de faveur du mécénat :

- si ces projets correspondent à des activités non lucratives au sens fiscal et notamment exonérées au titre de l'article 207, 9° du Code général des Impôts ;
- et s'ils sont isolés au sein de la comptabilité et utilisés exclusivement pour ces activités de recherche scientifique (l'objet des dons).

Néanmoins, au regard du critère de traçabilité de l'utilisation des fonds collectés, les deux établissements publics ne seraient, en principe, pas en mesure d'y satisfaire comptablement si les dons sont reversés à un ou des organismes tiers, notamment la GIE, dotés de la personnalité juridique.

Or, les dons ont vocation à financer les programmes de recherche, en particulier les équipements, qui sont portés et mutualisés par le GIE, à qui ces fonds seront en pratique reversés. Ceci s'oppose donc à notre sens à ce que les établissements puissent garantir l'affectation des dons à des actions éligibles par leur seule comptabilité.

Cette hypothèse apparaît en outre inopportune s'agissant du financement des équipements, à défaut de transfert possible au GIE, car cela supposerait que le CNRS et le CEA, se répartissent la propriété des investissements, ce qui nous paraît incompatible avec un fonctionnement souple.

Enfin, cette hypothèse suppose également une collecte qui ne serait pas mutualisée, ce qui ne nous semble pas correspondre à vos attentes, en raison d'une lisibilité plus faible de la campagne de collecte, ainsi qu'une gestion plus complexe, par les équipes de chaque bénéficiaire.

Les établissements publics membres ne peuvent pas se limiter à reverser les fonds du mécénat à un tiers qui réalise les activités.

Il serait toutefois possible, d'organiser les relations entre le CNRS, le CEA et le GIE de façon à ce que les sommes versées au GIE correspondent au coût d'un élément constitutif du projet scientifique d'intérêt général. Ce versement interviendrait dans le cadre d'une convention tripartite, sur le modèle d'un partenariat ou des hôtels à projets par exemple.

De façon purement contractuelle, les parties peuvent définir un projet déterminé et répartir entre elles les contributions au projet. Le GIE pourrait ainsi être chargé de porter le projet, engager les dépenses y afférentes, que le CNRS et le CEA s'engagerait à financer, sur présentation de factures ou d'appels de charges déduits.

Ceci permettrait de comptabiliser au niveau des établissements, non pas un versement prenant la forme d'une subvention, mais bien le paiement de charges pour la conduite du projet d'intérêt général. Ils seraient alors en mesure d'isoler les dons dans leur comptabilité et retracer leur affectation au projet comme l'impose la doctrine fiscale.

La collecte réalisée par le CNRS et le CEA directement peut être envisagée à condition de contractualiser le financement de projets, portés par le GIE mais payés *in fine* par le CNRS et/ou le CEA grâce aux dons collectés, afin de tracer comptablement l'affectation des dons au projet.

Cette hypothèse, risque toutefois d'être plus difficilement lisible en termes de communication, sauf à centraliser les dons sur un seul des établissements.

Cette solution peut également être envisagée selon nous avec la création d'un véhicule commun de collecte opérateur (cf. 4.1.2 *infra*).

#### IV. ORGANISATION ALTERNATIVE : LA CONSTITUTION D'UN VEHICULE DE COLLECTE DEDIE

Après avoir validé l'opportunité de créer un véhicule de collecte *ad hoc* (4.1), et la forme juridique en adéquation avec votre projet (4.2), nous évoquerons des pistes futures pour pérenniser et renforcer votre projet de développement des financements privés (4.3).

##### 4.1 Opportunité de constituer une structure de collecte *ad hoc*

L'objectif étant de lancer des campagnes de collecte de dons ouvrant droit aux avantages fiscaux du mécénat, le véhicule à créer doit pouvoir émettre des reçus fiscaux et donc être éligible au mécénat.

Dans votre cas particulier, cela pose la question du choix du ou des fondateurs, (4.1.1), et celle du choix du mode d'action de ce véhicule, entre une structure collectrice qui aura une fonction de simple redistribution ou une fonction opératrice de projets (4.1.2).

###### 4.1.1 Choix du fondateur

Cette structure *ad hoc*, aurait pour fondateurs le CNRS et le CEA, afin de leur garantir la maîtrise de leur outil de collecte.

Dans l'hypothèse où les dons seraient reversés aux fondateurs, ce point doit être analysé au regard de la condition préalable de la gestion désintéressée.

Le caractère désintéressé de la gestion d'un organisme est avéré si les conditions suivantes sont remplies :

- l'organisme est géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personne interposée, aucun intérêt direct ou indirect dans les résultats de l'exploitation ;
- l'organisme ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfice, sous quelle que forme que ce soit ;
- les membres de l'organisme et leurs ayants droit ne peuvent pas être déclarés tributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports.

Or, le reversement de dons pour l'organisme fondateur de la structure de collecte correspond, en principe, à une distribution directe de bénéfices.

Ce principe est toutefois expressément écarté par l'administration fiscale<sup>27</sup> dans le cas des fonds de dotation régis par l'article 140 de la loi du 4 août 2008 :

*« Dans le cadre de la RM Marland-Militello n° 62981, JO AN du 17 mai 2011, p. 5104, il est rappelé que « la condition de gestion désintéressée -afin que l'organisme soit considéré comme d'intérêt général- est examinée, pour un fonds de dotation, dans les mêmes conditions que pour les autres organismes sans but lucratif, c'est-à-dire au regard des principes définis au d du 1° du 7 de l'article 261 du CGI » et précisés par le 1 § 50 et suivants du BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20.*

*En outre, il est précisé que « dans le cas de versements effectués au profit de fonds de dotation pour financer des organismes éligibles au mécénat, l'organisme bénéficiaire des fonds versés doit satisfaire également à la condition de gestion désintéressée puisqu'il doit être qualifié d'intérêt général au sens des dispositions de l'article 200 du CGI et de l'article 238 bis du CGI. La présence d'un administrateur de l'association au sein du conseil d'administration du fonds de dotation qu'elle a créé ou qu'elle contrôle n'est donc pas de nature à remettre en cause le caractère désintéressé de la gestion que doit revêtir le fonds de dotation. En effet, rien n'interdit qu'il y ait identité de dirigeant avec l'organisme adossé dans le statut juridique et fiscal du fonds de dotation, cette situation étant même au contraire assez logique dès lors que celui-ci est simplement collecteur et a pour objet de redistribuer les revenus tirés de la capitalisation des dons qui lui sont consentis pour assister un organisme d'intérêt général. Dans ce cas, le fonds de dotation a naturellement pour objet de stimuler l'activité de l'organisme adossé (en l'espèce l'association) sans que l'on puisse en conclure, en cas d'identité de dirigeants entre les deux structures partenaires, que le fonds a une gestion intéressée de ce seul fait. S'il en allait ainsi, tout le dispositif mis*

<sup>27</sup> BOFIP, BOI-IS-CHAMP-10-50-30-50-20180404, § 110

*en place par l'article 140 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, qui a institué des nouvelles structures, serait privé de portée. En conclusion, les ressources d'un fonds de dotation créé par une association peuvent être reversées à cette association, sans que cela risque de remettre en cause la gestion désintéressée du fonds de dotation ».*

Cette mesure de tolérance ne vaut que pour les fonds de dotation, dont la forme juridique et la raison d'être, justifient cette capacité. Par conséquent, elle ne peut pas selon nous être transposée par exemple à une fondation reconnue d'utilité publique ou abritée, ni à une association qui ne dispose pas de cette capacité de redistribution.

En revanche, si la réponse ministérielle évoque le cas d'une association fondatrice et bénéficiaire d'un fonds de dotation, ceci ne s'oppose pas à la transposition de cette solution à un organisme de nature juridique différente, à condition qu'il soit effectivement éligible au régime du mécénat.

Dans ces conditions, le CNRS et le CAE, éligibles au mécénat, peuvent créer un fonds de dotation (sous les réserves évoquées ci-après concernant les fonds publics) dont ils seraient les seuls bénéficiaires des versements, si ceux-ci sont affectés à des œuvres d'intérêt général.

□ De même, se pose la question de la création de la structure par le GIE.

Le GIE étant un groupement de coopération et de mutualisation de moyens, on peut douter que son objet légal lui permette de créer un véhicule de mécénat.

En l'espèce, l'objet statutaire prévoit que « le groupement a pour objet de mettre en commun les connaissances, les expériences et les moyens techniques de ses membres en vue de leur permettre d'étudier, de réaliser et ultérieurement d'exploiter un accélérateur national d'ions lourds situé à Caen et d'une manière générale, d'effectuer toutes opérations se rattachant directement ou indirectement à cet objet ».

Cet objet peut intégrer la création d'une structure de mécénat si la vocation de celle-ci permet de favoriser l'objet c'est-à-dire étudier, réaliser et exploiter le GANIL. En l'espèce, tel serait le cas et le GIE serait seulement fondateur et non financeur.

Toutefois en pratique, il nous semble préférable d'exclure cette hypothèse dès lors que le GIE est susceptible d'avoir des relations ultérieures avec la structure (cf. 4.1.2 *infra*).

Dès lors que le GIE ne peut pas en l'espèce être considéré comme une entité non lucrative, l'hypothèse dans laquelle cette structure constituerait un véhicule pour collecter des fonds du mécénat, dans l'objectif de réaliser ensuite des partenariats qui favoriseraient son activité doit sur le plan théorique être écarté, même si le GIE n'a pas vocation à dégager des bénéfices pour lui-même. Il existerait alors un risque de relations privilégiées (cf. 2.2.3.2 p. 11 *supra*).

De plus, au regard de notre réflexion ci-dessous sur une possible évolution vers la forme d'un GIP, qui permettrait de supprimer cette structure ad hoc, ce GIP, en tant que fondateur de la structure ne pourrait être le bénéficiaire de son actif net.



Par conséquent, parce qu'il nous semble également que le CNRS et le CEA pilotent ensemble de le projet, il nous paraît plus opportun que ce soient eux les fondateurs de la structure à créer.

#### 4.1.2 Une structure de collecte et de redistribution ou une structure opératrice

Le fonctionnement de la structure envisagée repose non seulement sur son éligibilité au régime fiscal du mécénat, mais aussi sur sa capacité à redistribuer les fonds collectés à d'autres œuvres ou organismes d'intérêt général.

Comme précisé ci-avant (cf. 3.1.2 supra), la seule activité de collecte n'est pas en principe d'intérêt général.

Cette position de principe de l'administration s'agissant de l'activité de collecte doit néanmoins être nuancée s'agissant des fondations reconnues d'utilité publique, et par extension les fondations qu'elles abritent, dont il est admis que ces dernières soient simplement distributives des fonds collectés, toujours à condition que les bénéficiaires soient d'intérêt général.

De plus, il est, à l'inverse, expressément prévu que les fonds de dotation peuvent intervenir en tant que structure de collecte, en vue de redistribuer : soit les revenus de la dotation, soit les revenus et les dons ayant alimentés la dotation si celle-ci est consommable, ou encore le produit d'appel à la générosité du public autorisée.

Par conséquent cette forme juridique apparaît particulièrement bien adaptée au projet de structure centralisatrice et redistributrice des fonds du mécénat privé, puisque cette forme juridique a notamment été constituée à cette fin.

Il ressort toutefois de nos analyses ci-dessus, qu'en cas de redistribution, les bénéficiaires devraient être en priorité le GIE, ou le CNRS et/ou le CEA.

Or, le GIE ne peut pas être bénéficiaire de dons dans le cadre du régime du mécénat. Il conviendrait alors que les bénéficiaires soient le CNRS et le CEA, ce qui soulève à nouveau la problématique de l'affectation des dons ainsi reversés et leur traçabilité comptable, dès lors que leur affectation finale est bien le GIE.

Puisque l'hypothèse de la simple redistribution est à notre sens sujette à des restrictions importantes de fonctionnement dans votre cas, la structure *ad hoc* pourrait alors être opératrice des projets devant être financés par les futures campagnes de collecte.

En l'espèce, la campagne de collecte doit permettre de reprendre le programme Spiral2, ce qui implique principalement le financement des infrastructures (constructions, équipements et matériels), et le programme de recherche.

Comme évoqué, les programmes de recherche scientifique en question sont d'intérêt général dès lors qu'ils se rattachent au service public de la recherche, que les résultats sont en open source et que l'accès est libre et gratuit.

Comme souligné dans notre proposition d'accompagnement avec Philanthropia, la campagne de collecte devra selon nous dépasser le simple financement de « l'équipement » et de son fonctionnement pour mobiliser et animer une communauté engagée autour de la connaissance scientifique. Cette animation communautaire reposerait sur des opérations de relations publiques corrélées à celles de la collecte de fonds, avec la mise en place de conférences ou petits déjeuners-débats visant à démultiplier les points de vue (scientifique, économique, politique, culturel...) autour des domaines des travaux du GANIL et du rôle de la science pour notre société.

Dès lors que la recherche réalisée par le GANIL est en elle-même d'intérêt général, et qu'elle est réalisée *in fine* pour le compte du CNRS et du CEA, il est envisageable selon nous qu'une structure d'intérêt général puisse collecter des fonds pour :

- d'une part, contribuer à diffuser les travaux du GANIL, permettant le cas échéant indirectement d'attirer d'autres financeurs direct du GIE ;
- d'autre part financer certains programmes de recherche spécifique (Intégralement ou partiellement).

Dans cette optique, la structure à créer pourrait limiter son intervention à ces objectifs, qu'elle peut porter elle-même en parallèle du GIE. Cela évite les problématiques évoquées de la simple redistribution, mais impose en revanche que les dons ne sont pas directement affectés à l'équipement.

Elle pourra néanmoins prendre en charge des coûts qu'aurait supportés le GIE, ce qui lui permettra de consacrer cette économie au financement des équipements.

Comme indiqué ci-avant, la structure de collecte opératrice pourrait également intégrer une convention de partenariat global avec le CNRS, le CEA et le GIE, sur le modèle des hôtels à projets. Elle pourrait alors prendre en charge certaines dépenses de programmes définis précisément et portés pour son compte par le GIE.

Les versements au GIE ne doivent pas avoir la nature d'aides financières, mais plutôt celle de remboursements de dépenses exposées pour son compte, ou bien la prise en charge directe de factures liées au projet.

Dans le cadre du lancement rapide d'une campagne de fundraising, la création d'un véhicule de collecte qui soit opérateur de ses projets permet selon nous de parfaitement sécuriser l'éligibilité au mécénat des dons ainsi reçus, contrairement à l'hypothèse d'un véhicule seulement redistributeur.

## 4.2 Choix de la forme juridique

Dans la mesure où nous concluons à l'opportunité de constituer un véhicule de collecte *ad hoc*, il convient d'en déterminer la forme juridique.

Nous écartons toutefois a priori les formes juridiques suivantes :

- l'association, dans la mesure où, d'une part, il n'est pas possible qu'elle reverse des fonds à l'un de ses membres (les établissements de recherche par définition pour qu'ils conservent le contrôle de l'entité) et, d'autre part, cette forme juridique n'est pas elle-même éligible au régime du mécénat si elle ne collecte pas pour son propre compte ;
- la fondation reconnue d'utilité publique pour la raison pratique que les délais de constitutions sont d'environ 24 mois du fait de la procédure de reconnaissance auprès du Conseil d'Etat ;

**Remarque :** Il convient de noter toutefois que cette forme juridique pourrait permettre de pérenniser l'installation au sein d'une entité pouvant collecter l'ensemble des financements privés (mécénat) et publics, tout en assurant la gestion de la structure de coopération de recherche (fondation reconnue d'utilité publique du secteur de la recherche), et en bénéficiant du même régime fiscal que le CEA et le CNRS (art. 207, 11° du Code général des Impôts). Il pourrait donc s'agir d'une piste d'évolution à plus long terme.

- la fondation d'entreprise, qui pourrait être constituée par le CEA, (un EPIC pouvant être fondateur de ce type de structure), parce que cette forme ne peut pas collecter des fonds auprès du public.

Vous trouverez donc ci-après une présentation des formes juridiques envisageables qui méritent d'être approfondies qui sont à notre sens soit la fondation sous égide, soit le fonds de dotation.

Outre les inconvénients bloquants selon nous des formes écartées, nous retenons ces deux structures dans la mesure où elles permettent toutes les deux de mettre en place un véhicule de collecte dans un délai plus rapide.

La création du fonds de dotation présente ici l'avantage de ne dépendre que des décisions des fondateurs et peut être créée en un mois après la finalisation des statuts (déclaration en préfecture et publication au Journal officiel), alors que la création d'une fondation sous égide suppose d'identifier la fondation abritante et de négocier avec elle ses conditions de fonctionnement.

### 4.2.1 La fondation sous égide

En résumé, une fondation sous égide (ou abritée), correspond à un compte individualisé au sein de la comptabilité d'une fondation reconnue d'utilité publique habilitée à abriter de tels comptes. Par conséquent ce type de fondation n'est pas doté de la personnalité morale.

En raison de ce statut particulier, la fondation abritée bénéficie, par capillarité, du régime juridique et fiscal de la fondation abritante.

Par rapport au fonds de dotation, la fondation sous égide présente les avantages suivants :

- comme le proposent de nombreuses fondations abritantes, il n'est pas nécessaire que la fondation soit constituée avec une dotation initiale et peut fonctionner en flux au moyen des dons qu'elle collecte (au demeurant, et sauf refus de la fondation abritante, elle peut recevoir des fonds publics le cas échéant) ;
- elle est éligible à la réduction d'IFI, en complément des réductions d'impôt sur le revenu et d'impôt sur les sociétés, et est exonérée des droits de mutation ;
- le statut de FRUIP de l'abritante est un élément permettant de mieux garantir l'éligibilité au mécénat pour des donateurs européens hors France, et facilitant les relations avec d'autres fondations étrangères ;
- la gestion administrative et financière est largement déléguée aux services internes de la fondation abritante, permettant au fondateur de se consacrer à la mission d'intérêt général ;
- le véhicule de collecte bénéficie de l'appellation et de l'image de marque associée au terme « fondation ».

En revanche, les principaux inconvénients d'une fondation abritée sont :

- la perte d'indépendance dans la constitution et la gestion, dès lors qu'il est nécessaire de trouver une fondation abritante qui accepte d'ouvrir un compte individualisé en vue d'une mission en lien avec son objet social, et qui impose donc un contrôle plus ou moins étendu sur le fonctionnement de la fondation ;
- l'impossibilité vraisemblable de financer des infrastructures par la fondation abritante et le refus quasi certain de tout versement à un GIE ;
- les frais supplémentaires générés par la gestion ou les services assurés par la fondation abritante (en général sous forme la forme d'un prélèvement proportionnel sur les fonds entrant et/ou sortant) ;

Au regard de vos attentes, nous retenons que la fondation sous égide, si elle est fondée par le CEA et le CHRS, ne permettra pas à ceux-ci de bénéficier des versements de cette fondation. En toute hypothèse le GIE ne pourrait pas être bénéficiaire des versements, ce à quoi la fondation abritante s'opposerait certainement.

Il est par ailleurs à exclure tout financement d'infrastructures dont la fondation abritante deviendrait propriétaire.

Ces raisons nous conduisent a priori à écarter cette forme juridique, dans votre cas.

#### 4.2.2 Le fonds de dotation

##### 4.2.2.1 Régime juridique

Le fonds de dotation est une structure juridique à but non lucratif, constituée pour collecter et capitaliser des libéralités qui lui sont consenties de manière irrévocable, dans le but :

- de financer une activité d'intérêt général,
- et/ou de soutenir celle d'une (ou plusieurs) autre(s) personne(s) morale(s) à but non lucratif.

Cette entité bénéficie de la personnalité morale comme les autres organismes éligibles aux opérations de mécénat, et se présente en pratique comme un outil efficace permettant la recherche active de financement. Le fonds peut être créé pour une durée indéterminée, ou pour une durée déterminée, par exemple pour le temps d'un projet.

En créant le fonds de dotation, les pouvoirs publics ont entendu donner naissance à une structure hybride, réunissant les avantages de l'association (notamment la souplesse dans la création et l'organisation, puisqu'il ne fait l'objet que d'une déclaration en préfecture soumise à un simple contrôle formel) et ceux de la fondation (essentiellement le régime fiscal favorable en matière d'exonération droits de mutation à titre gratuit). Le délai de création est donc rapide et il convient de compter environ 1 mois à compter de la déclaration en préfecture, pour que le fonds soit créé et doté de la personnalité morale.

Le fonds de dotation bénéficie de la personnalité morale à compter de sa publication au Journal Officiel, et dispose à ce titre d'une capacité juridique très large : il peut en particulier recevoir librement des donations et des legs, et se voir affecter des biens et droits de toute nature, mobiliers et immobiliers. Par définition, le fonds de dotation reçoit et gère ces biens, et utilise les revenus de la capitalisation en vue de la réalisation d'une œuvre d'intérêt général. Il peut aussi redistribuer ces revenus pour assister une autre personne morale à but non lucratif dans l'accomplissement de ses missions d'intérêt général.

En outre, cette capacité juridique élargie s'accompagne d'un régime fiscal favorable :

- Le fonds de dotation est exonéré des impôts commerciaux (IS, TVA, CET) dès lors qu'il est soumis au régime fiscal de faveur des organismes sans but lucratif.
- Dans la mesure où le fonds de dotation poursuit une œuvre éligible au régime fiscal du mécénat, les donateurs peuvent bénéficier du régime fiscal de faveur du mécénat des particuliers et des entreprises présentée ci-avant, mais à l'exclusion de la réduction d'IFI (cf. ci-après). Les libéralités sont également exonérées des droits d'enregistrement<sup>30</sup>.

Le fonds de dotation peut être créé par un ou plusieurs fondateurs personnes morales ou personnes physiques, de droit privé comme de droit public.

<sup>30</sup> Code général des impôts, art. 795, 14°

Il a vocation à recevoir des libéralités, consenties à titre irrévocable au moment de sa constitution par le/les fondateur(s), mais aussi tout au long de son activité de la part des fondateurs ou de tiers. Les biens ainsi transférés constituent sa dotation en capital, laquelle augmentera en principe à chaque nouvelle libéralité. Le fonds de dotation ne peut pas, en principe, consommer sa dotation en capital, mais seulement utiliser les revenus tirés de la capitalisation de sa dotation.

Toutefois, il est possible de prévoir dans les statuts la possibilité de consommer la dotation, intégrant donc les libéralités initiales mais aussi celles collectées au cours de son existence.

Nous vous précisons que les différentes donations reçues par le fonds en cours d'existence doivent en principe être affectées à la dotation. Ces dons ne peuvent alors être utilisés que si les statuts prévoient la consommation de la dotation. Par exception, les simples dons manuels (donc hors donations notariées et legs), reçus dans le cadre d'un appel public à la générosité autorisé par la préfecture, peuvent en revanche être directement utilisés (reversé aux organismes éligibles) sans transiter par la dotation, mais uniquement en produit au compte de résultat, ce qui simplifie la gestion.

Il est par ailleurs important de souligner dans votre cas que, contrairement aux autres organismes non lucratifs, le fonds de dotation ne peut pas recevoir de fonds publics français<sup>31</sup> de quelque nature qu'ils soient, y compris donc des mises à disposition de biens ou de personne<sup>32</sup>.

Nous comprenons cependant qu'il est envisagé que le GIE reste le bénéficiaire des subventions publiques allouées au programme.

Depuis le 25 janvier 2015, tous les nouveaux fonds doivent justifier, au moment de leur création, d'une dotation d'au moins 15 000 € en numéraire. Elle peut néanmoins être directement consommée si les statuts le prévoient (cf. ci-avant).

Par conséquent, si une personne morale de droit public peut bien constituer un fonds de dotation, il est néanmoins impératif d'associer un co-fondateur de droit privé, afin d'apporter la dotation initiale.

□ Lors de la rédaction des statuts, les fondateurs jouissent d'une grande liberté, notamment dans la définition des modalités de fonctionnement du fonds de dotation.

La loi précise seulement que le fonds de dotation est administré par un conseil d'administration comprenant au moins trois membres, et qu'il est représenté par un président. Les fondateurs sont alors totalement libres d'inscrire dans les statuts la composition du conseil d'administration, sa nomination et son renouvellement, sachant que rien ne s'oppose à ce qu'ils le soient eux-mêmes. La gouvernance d'un fonds de dotation peut alors être parfaitement maîtrisée par le ou les fondateur(s), voire même un seul sur les deux par exemple.

<sup>31</sup> La direction des affaires juridiques (DAJ) du ministère de l'économie considère que l'interdiction de recevoir des fonds publics vise uniquement les fonds versés par une personne morale de droit public française, le fonds pouvant recevoir des fonds publics d'origine étrangère, notamment des instances européennes.

<sup>32</sup> Sauf autorisation exceptionnelle accordée par arrêté ministériel, rare en pratique.

Il est par ailleurs obligatoire de nommer un comité consultatif d'au moins 2 membres lorsque la dotation du fonds atteint 1 million d'euros. Ce comité a la charge d'émettre de simples avis consultatifs sur la politique d'investissement des valeurs de la dotation.

A côté du conseil d'administration, les statuts peuvent librement prévoir la création de divers comités et conseils consultatifs, tels que des comités d'audit, de sélection de projets, de nomination ou de gouvernance qui seront chargés de préparer les décisions du conseil d'administration.

La dénomination des fonds de dotation est en principe libre, et il n'est pas obligatoire d'y faire figurer les mots « fonds de dotation ». Toutefois, un fonds de dotation ne peut pas utiliser le terme de « fondation » réservé aux fondations reconnues d'utilité publique et aux fondations abritées<sup>33</sup>.

☐ Tout en étant une structure particulièrement libre, le fonds de dotation fait l'objet d'une surveillance comptable et administrative. Chaque année, dans les six mois de la clôture de l'exercice, le rapport d'activité, les comptes et éventuellement les rapports du commissaire aux comptes sont adressés en Préfecture du département du lieu du siège social par lettre recommandée avec accusé de réception.

Enfin, la nomination d'un commissaire aux comptes est obligatoire dès que le montant des ressources du fonds dépasse 10 000 euros à la fin de l'exercice<sup>34</sup>.

#### 4.2.2.2 Critères d'éligibilité au régime du mécénat du fonds de dotation<sup>35</sup>

☐ Conformément au g du 1 des articles 200 et 238 bis du CGI, les particuliers et les entreprises peuvent bénéficier d'une réduction d'impôt au titre des versements qu'ils effectuent au profit de fonds de dotation qui :

- soit exercent directement une activité d'intérêt général éligible au régime du mécénat (dits fonds opérateurs) ;
- soit ont une gestion désintéressée et reversent les revenus tirés des dons reçus pour financer des organismes éligibles au régime du mécénat (dits fonds redistributeurs).

Comme indiqué, le choix d'un fonds opérateur constitue selon nous l'hypothèse la plus pertinente en l'espèce pour collecter des dons dans le cadre fiscal du mécénat de façon simple et sécurisée fiscalement.

Il conviendra que le fonds soit bien géré à titre bénévole et que ses actions s'inscrivent dans le cadre du service public de la recherche comme le fait le GANIL.

Il est nécessaire de préciser également, qu'à la différence des établissements publics de recherche, le fonds de dotation n'est pas éligible à la réduction d'IFI.

<sup>33</sup> Article 20 de la loi 87-571 du 23-7-1987

<sup>34</sup> Article 149, VI, de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie.

<sup>35</sup> BOFIP, BOI-BOC-IRCI-20-30-10-15-20170510, § 130 s

□ Par ailleurs, le fonds opérateur, pourrait aussi être intégré à une convention comme évoquée ci-avant, sur le modèle des hôtels à projet (cf. 3.2 supra), pour permettre le financement de l'équipement.

Les versements, doivent alors correspondre à des dépenses opérationnelles exposées par le GIE pour le compte du fonds, pour ne pas constituer une simple aide financière au GIE.

**Sous réserve de trouver un fondateur de droit privé, le fonds de dotation est selon nous la forme la plus adaptée pour porter les campagnes de fundraising.**

#### 4.3 Pérennisation et renforcement du développement des financements privés

□ Nous avons dressé le constat que l'organisation actuelle ne permet pas d'assurer pleinement et efficacement le financement global des activités du GANIL avec un apport de financements privés issus du mécénat.

Ce blocage tient à notre sens à la présence du GIE, créé à une époque où seule cette forme juridique était possible. Néanmoins, il nous semble que de nouvelles formes juridiques offrirait l'opportunité de cumuler la réalisation des activités actuelles et la collecte de fonds privés dans le cadre du régime du mécénat au sein d'une même entité juridique.

Outre la simplification de l'organisation juridique, le message d'une campagne serait clair et centré sur un organisme unique, qui pourrait par ailleurs affecter les dons à l'équipement.

□ Jusqu'en 2014, la fondation de coopération scientifique (FCS ; art. L344-11 à L344-16 du Code de la recherche), qui est une fondation reconnue d'utilité publique dont l'objet est spécifique dans le domaine de l'enseignement et de la recherche scientifique, paraissait bien adapté à ce genre de projet de coopération. Néanmoins ce type de structure n'est à notre connaissance plus encouragée par les pouvoirs publics depuis 2014 environ.

La création d'une telle fondation, si elle est encore juridiquement possible puisque prévue par la loi, ne semble aujourd'hui guère envisageable, sauf à pouvoir démontrer qu'il s'agit de la structure la plus opportune pour porter le projet.

□ A notre sens, et sous réserve d'une analyse plus approfondie, le groupement d'intérêt public (GIP, créé en 1982), représente une alternative intéressante (art. 98 à 102 de la loi n°2011-525 du 17 mai 2011).

*« Le groupement d'intérêt public est une personne morale de droit public dotée de l'autonomie administrative et financière. Il est constitué par convention approuvée par l'Etat soit entre plusieurs personnes morales de droit public, soit entre l'une ou plusieurs d'entre elles et une ou plusieurs personnes morales de droit privé.*

*Ces personnes y exercent ensemble des activités d'intérêt général à but non lucratif, en mettant en commun les moyens nécessaires à leur exercice ».*



Le GIP, désormais soumis à un régime légal unique dans la loi de 2011, avait notamment été institué spécialement, avec des règles propres, pour porter des activités de recherche (« GIP recherche, régi par les anciens articles L.341-1 s. du Code de la recherche). Historiquement c'est d'ailleurs le premier domaine dans lequel des GIP ont été créés.

Il pourrait donc être envisagé une transformation du GIE en GIP, ce d'autant plus que l'article 101 de cette loi dispose spécifiquement que « la transformation de toute personne morale en groupement d'intérêt public, ou l'inverse, n'entraîne ni dissolution ni création d'une personne morale nouvelle au regard des dispositions fiscales et sociales ». Cette disposition est de nature à simplifier les effets juridiques de l'opération puisqu'il n'y aurait aucun transfert de patrimoine, de salarié ou de contrat à prévoir.

Cette hypothèse présente en effet un intérêt qui nous semble pertinent dans votre contexte puisque le GIP peut, comme le GIE, poursuivre les activités de recherche en coopération et mutualisation, notamment détenir les infrastructures, mais est également expressément visé par la doctrine fiscale parmi les organismes publics éligibles au mécénat (IR, IS et IFI).

Ceci permettrait donc de vous organiser avec une seule entité gestionnaire et bénéficiaire des financements publics et privés.

Cette hypothèse structurante nécessite a priori un temps de réflexion plus long. Elle ne représente donc pas une solution pertinente pour lancer à bref délai une campagne de collecte de dons, mais peut être une solution à moyen terme. Nous nous tenons bien entendu à votre disposition pour approfondir cette hypothèse si nécessaire.

## V. NOS PRECONISATIONS - SYNTHÈSE

- Les activités du GANIL entrent dans le champ du service public de la recherche : en principe, elles peuvent donc être qualifiées de non lucratives en raison d'une exonération expresse d'impôt sur les sociétés (art. 207, 9<sup>e</sup> du CGI), et d'intérêt général en raison de leur caractère scientifique et puisqu'elles ne sont pas réalisées au profit d'un cercle restreint de personnes.
- En l'état ces activités ne sont pourtant pas éligibles au régime du mécénat dès lors qu'elles sont réalisées par un GIE, dont la gestion est intéressée.
- La collecte par l'intermédiaire du GIE doit être écartée, soit par ce que le GIE n'est pas lui-même éligible au mécénat, soit, dans l'hypothèse où il n'agirait que comme un collecteur transparent, parce que ce fonctionnement serait trop complexe à mettre en œuvre et à suivre.
- La collecte directe par le CNRS et/ou le CEA peut être envisagée si une convention est conclue entre ces établissements et le GIE (type hôtel à projet), afin que les versements au GIE correspondent à des dépenses affectées à un projet éligible au mécénat, défini précisément, traçables dans la comptabilité des établissements (condition fiscale d'éligibilité au mécénat des établissements publics).

- Nous préconisons toutefois la création d'un véhicule dédié sous la forme d'un fonds de dotation, structure pouvant être créée dans un délai d'1 mois après dépôt des statuts en préfecture, afin de centraliser les dons dans le cadre de la campagne. Ce fonds doit selon nous être opérateur des projets soutenus, avec la possibilité de conclure une convention type hôtel à projet avec le GIE, le CNRS et le CEA.
- Pour pérenniser et renforcer le développement des financements privés, notamment dans le cadre du régime fiscal du mécénat, le GIE pourrait évoluer vers la forme du GIP, qui est une structure directement éligible au mécénat et qui pourrait porter directement les activités actuelles. La transformation est potentiellement simplifiée puisqu'elle n'impliquerait pas la création d'une nouvelle personne morale, et se réaliserait donc sans transfert de patrimoine.
- Le fonds de dotation à constituer pourrait donc être seulement temporaire et créé par le CNRS, le CEA et un troisième fondateur de droit privé pour apporter la dotation initiale minimum.

\* \* \*

Fait à Paris,  
Le 17 juillet 2019



**Arnaud LAROCHE**  
Avocat



**Laurent BUTSTRAEN**  
Avocat associé

# Annex H

Monsieur Stéphane JACQUET  
COFIL GANIL CEA/CNRS

**PERSONNEL ET CONFIDENTIEL**

**Par courriel uniquement :**

[stephane.jacquet@ganil.fr](mailto:stephane.jacquet@ganil.fr)

[navin.alahari@ganil.fr](mailto:navin.alahari@ganil.fr)

[Heloise.Goutte@ganil.fr](mailto:Heloise.Goutte@ganil.fr)

[Marek.Lewitowicz@ganil.fr](mailto:Marek.Lewitowicz@ganil.fr)

[Pascal.DEBU@cea.fr](mailto:Pascal.DEBU@cea.fr)

[stephanie.pupin@ganil.fr](mailto:stephanie.pupin@ganil.fr)

**Copie à :**

[strouillard@philanthropia.fr](mailto:strouillard@philanthropia.fr)

[lyoko.miyoshi@keymind.fr](mailto:lyoko.miyoshi@keymind.fr)

[lherbelin@philanthropia.fr](mailto:lherbelin@philanthropia.fr)

Nos Réfs. :

LB/JBA/AL 421380004

Paris, le 8 août 2019

**Objet :**

**Structuration de la collecte de mécénat – précisions complémentaires**

Monsieur,

Nous faisons suite à notre note juridique du 16 juillet relative à la structuration juridique d'une collecte de mécénat pour financer les activités de recherche du GIE GANIL.

Nous avons compris que vous vous interrogez sur notre conclusion d'inéligibilité du GIE au régime du mécénat et son incapacité à émettre valablement des reçus fiscaux en conséquence.

Nous vous prions de trouver ci-après quelques approfondissements concernant l'hypothèse d'une collecte directe des dons par le GIE, que nous avons écartée dans notre note (cf. point 3.1.1 de notre étude), ce que nous vous reconfirmons par le présent courrier.

☐ A titre liminaire, dès lors que ni les textes légaux (art. 200 et 238 *bis* du Code général des impôts), ni la doctrine publiée de l'administration fiscale (*Bulletin officiel des Finances publiques*), n'imposent une forme juridique spécifique aux « œuvres et organismes » d'intérêt général éligibles au mécénat, nous avons estimé que l'hypothèse d'une collecte directe par le GIE ne pouvait pas être écartée a priori et devait être approfondie au regard des conditions applicables.

Pour être éligible au régime fiscal de faveur du mécénat et permettre à ses donateurs de bénéficier d'une réduction d'impôt, nous vous rappelons que le GIE doit donc remplir les conditions suivantes :

- il doit être géré de manière désintéressée ;
- il doit avoir une activité non lucrative au sens fiscal (supposant également que sa gestion soit désintéressée) ;
- il doit réaliser une activité dans le champ de l'intérêt général, en particulier à caractère scientifique en l'espèce ;
- et il ne doit pas intervenir au profit d'un cercle restreint de personnes.

**Ce premier critère de la gestion désintéressé nous a conduits en l'espèce à écarter cette hypothèse, dès lors qu'il s'agit d'une condition fondamentale et préalable à toutes les autres, quand bien même celles-ci seraient réunies.**

En effet, le caractère désintéressé de la gestion suppose que le GIE :

- soit géré et administré à titre bénévole par des personnes n'ayant elles-mêmes, ou par personnes interposées aucun intérêt direct ou indirect dans le résultat de l'exploitation ;
- qu'il ne procède à aucune distribution directe ou indirecte de bénéfices sous quelque forme que ce soit ;
- que ses membres et leurs ayants droits ne puissent pas être déclarés attributaires d'une part quelconque de l'actif, sous réserve du droit de reprise des apports.

Comme analysé dans notre étude initiale, les deux dernières conditions peuvent selon nous être, certes, considérées comme remplies en l'espèce compte tenu du mode de fonctionnement du GIE en pratique, puisque :

- le GIE fonctionne avec un résultat à l'équilibre exact et donc ne génère aucun bénéfice distribuable ;
- et que les membres attributaires de l'actif net en cas de liquidation sont des organismes publics réalisant une activité de service public de la recherche (néanmoins, l'administration fiscale pourrait soutenir que le simple fait que les statuts permettent l'attribution de l'actif net aux membres, conformément à la législation applicable, s'oppose par nature au caractère désintéressé de la gestion quelle que soit le statut juridique et fiscal desdits membres).

C'est donc principalement la condition tenant au bénévolat des personnes en charges de la gestion et de l'administration du GIE qu'il convient d'analyser. Dans votre cas, celle-ci doit être appréciée au niveau du dirigeant de droit du GIE. En l'occurrence, au regard de vos statuts, il s'agit uniquement du Président du Comité de direction, ce comité n'étant qu'un organe purement interne.

**Pour les besoins de notre étude dans les délais impartis, et en l'absence de réponse à notre interrogation (mail du 10 juillet), nous sommes partis du postulat que cette fonction est rémunérée, ce qui s'oppose donc au caractère désintéressé de la gestion du GIE.**

**Pour cette raison, nous avons donc exclu d'office son éligibilité au mécénat, puisque cette condition est un préalable impératif à toutes les autres.**

❑ Concernant la nature fiscale de l'activité du GIE, le Conseil d'Etat a rendu un arrêt intéressant définissant des critères spécifiques d'analyse du caractère non lucratif d'un GEIE, transposable à un GIE, lorsque cette structure est exclusivement composée de membres eux-mêmes à but non lucratif au sens fiscal (Conseil d'Etat, 8 avril 2013, n°350709) :

*« Considérant qu'aux termes du I de l'article 1447 du code général des impôts dans sa rédaction applicable aux années d'imposition en litige : " La taxe professionnelle est due chaque année par les personnes physiques ou morales qui exercent à titre habituel une activité professionnelle non salariée " ; qu'il s'en déduit que ne sont pas assujetties à la taxe professionnelle les personnes qui se livrent à une exploitation ou effectuent des opérations, même à titre habituel, de caractère non lucratif ; qu'ainsi, un groupement d'intérêt économique, dont le but est " de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres " selon l'article L. 251-1 du code de commerce, est assujetti à la taxe professionnelle à raison de son activité propre, exercée dans un but lucratif, sauf s'il exerce directement une activité exonérée de taxe professionnelle ; [..] que, toutefois, quel que soit le domaine d'activité dans lequel il intervient et les conditions dans lesquelles il fournit des prestations, un groupement dont la gestion est désintéressée et dont les membres, quel que soit leur statut, n'exercent pas une activité à but lucratif ne saurait être regardé comme exerçant lui-même une telle activité ;*

*Considérant qu'il ressort des pièces du dossier soumis aux juges du fond que le GEIE X, qui exécute des prestations de routage, de publipostage et de mise sous pli pour le compte des associations et organismes à but non lucratif qui en sont membres, a contesté son assujettissement à la taxe professionnelle au titre des années 2005 et 2006 ; que, pour confirmer, par l'arrêt attaqué du 12 mai 2011, le jugement du 21 janvier 2010 du tribunal administratif de Châlons-en-Champagne rejetant sa demande en décharge de cette imposition, **la cour administrative d'appel de Nancy a jugé que la circonstance que les membres du groupement ne seraient pas eux-mêmes assujettis aux impôts commerciaux du fait du caractère non lucratif de leur activité était sans incidence pour caractériser l'exercice à titre habituel par ce groupement d'une activité professionnelle non salariée, au sens de l'article 1447 du code général des impôts ; qu'il résulte de ce qui vient d'être dit qu'elle a, ce faisant, commis une erreur de droit ; que, par suite et sans qu'il soit besoin d'examiner les autres moyens du pourvoi, son arrêt doit être annulé ».***

Cette analyse spécifique conduit donc à considérer le GIE comme transparent et à analyser l'activité des membres que le GIE tend à faciliter et développer. Néanmoins, comme analysé ci-avant, la première condition tenant au caractère désintéressé de la gestion du GIE lui-même n'est pas respectée dans votre cas selon nous.

**Par conséquent, le GIE GANIL n'exerce pas non plus une activité non lucrative au sens fiscal, ce qui s'oppose ici encore à son éligibilité au régime fiscal du mécénat.**

Pour votre information, s'agissant du second critère posé par cet arrêt, nous comprenons que le GIE a pour objet de gérer des installations communes et de réaliser des activités de recherche sur une thématique (les ions lourds), s'inscrivant dans le cadre du service public de la recherche, dont ses membres sont également des acteurs.

Nous en concluons que l'activité propre du GIE constitue le prolongement de l'activité de service public de la recherche de ses deux membres.

Or, depuis 2006, les établissements publics de recherche (que sont le CEA et le CNRS) sont expressément exonérés d'impôt sur les sociétés au titre des revenus tirés des activités conduites dans le cadre des missions de service public de la recherche définies à l'article L.112-1 du Code de la recherche (art. 207, 9° et alinéa 2 du 13° du Code général des impôts).

Ces activités sont :

- a) **Le développement et le progrès de la recherche** dans tous les domaines de la connaissance ;*
- b) **La valorisation des résultats de la recherche au service de la société**, qui s'appuie sur l'innovation et le transfert de technologie ;*
- c) Le partage et la diffusion des connaissances scientifiques en donnant priorité aux formats libres d'accès ;*
- c bis) Le développement d'une capacité d'expertise et d'appui aux associations et fondations, reconnues d'utilité publique, et aux politiques publiques menées pour répondre aux défis sociétaux, aux besoins sociaux, économiques et du développement durable ;*
- d) La formation à la recherche et par la recherche ;*
- e) **L'organisation de l'accès libre aux données scientifiques.***

*Les établissements publics de recherche et les établissements d'enseignement supérieur favorisent le développement des travaux de coopération avec les associations et fondations, reconnues d'utilité publique. Ils participent à la promotion de la recherche participative et au développement des capacités d'innovation technologique et sociale de la Nation. Ces coopérations s'exercent dans le respect de l'indépendance des chercheurs et, en l'absence de clauses contraires, dans un but non lucratif. Les travaux de recherche menés dans le cadre de ces coopérations sont, en l'absence de clauses contraires, rendus publics et accessibles.*

Il convient d'y ajouter des missions communes à la mission de service public de l'enseignement supérieur consistant à : la recherche scientifique et technique, **la valorisation des résultats**, la diffusion de la culture et de l'information scientifique et technique.

A notre sens, le GIE intervient dans le prolongement de ces différentes activités, et réalise d'ailleurs lui-même des activités propres se rattachant à ce service public.

**Cette analyse aurait donc permis selon nous de qualifier l'activité du GIE de non lucrative au plan fiscal, si toutefois la gestion avait été désintéressée, ce qui n'est pas le cas a priori.**

☐ Enfin, concernant le caractère scientifique de l'activité et l'exigence de ne pas agir au profit d'un cercle restreint de personnes.

Nous comprenons que le GIE est une structure certes de mutualisation, mais qu'il a néanmoins une activité propre, distincte de celle de ses membres mais qu'il prolonge, puisqu'il :

- gère les infrastructures et les équipements dédiés à la recherche ;
- conduit les projets de recherche dans son domaine d'attribution (ions lourds) ;
- assure l'accès aux installations et la diffusion des résultats de la recherche fondamentale de façon ouverte et gratuite ;
- réalise des prestations au profit d'entreprises, notamment de l'aérospatiale, dans le cadre de la valorisation de la recherche fondamentale facturées en dessus des coûts effectifs.

Ces activités présentent donc un caractère scientifique au sens des articles 200 et 238 *bis* du Code général des impôts relatifs au mécénat.

Par ailleurs, même si le GIE a pour objet juridique de réaliser une activité prolongeant l'activité économique de ses membres, les activités propres qu'il réalise s'inscrivent bien elles-mêmes dans le champ des actions scientifiques d'intérêt général.

Le caractère *open source* de la recherche réalisée par le GANIL, l'accès gratuit aux installations et aux résultats de la recherche nous auraient également permis de tirer la conclusion que l'activité n'est pas réalisée au profit d'un cercle restreint de personnes. Il convient de constater en effet que le mode de fonctionnement du GANIL n'est pas réservé exclusivement à ses membres, comme peuvent l'être les GIE de mutualisation.

➤ **Nous vous reconfirmons donc exclure l'hypothèse d'une collecte de mécénat réalisée directement par le GIE, qui émettrait lui-même des reçus fiscaux, en l'absence de gestion bénévole.**

➤ **Néanmoins, comme nous l'avons par ailleurs souligné, si le Président du Comité de direction était effectivement bénévole, l'éligibilité directe du GIE au régime fiscal de faveur du mécénat pourrait être soutenue en théorie.**

**Toutefois il serait à notre sens impératif dans votre cas de faire confirmer préalablement cette hypothèse atypique dans le cadre d'un rescrit fiscal (art. L80 C du Livre des procédures fiscales) compte tenu des enjeux. La réponse resterait toutefois plutôt incertaine, notamment si le service instructeur considérait que l'attribution de l'actif net aux membres en cas de dissolution, en application des statuts, s'opposer en toute hypothèse au caractère désintéressé de la gestion. L'administration disposerait d'un délai de réponse de 6 mois, durant lequel la campagne de collecte ne devrait pas être lancée.**

**Pour votre complète information, l'absence de réponse dans ce délai vaut accord tacite et empêche l'application de l'amende fiscale<sup>1</sup> pour délivrance irrégulière de reçus fiscaux (art. 1740 A du Code général des impôts).**

<sup>1</sup> Le taux de l'amende est égal à celui de la réduction d'impôt en cause (60 ou 66%) et son assiette est constituée par les sommes indûment mentionnées sur les documents délivrés au contribuable.



**Au regard de notre expérience, cette hypothèse est à notre sens trop aléatoire, compte tenu de la réticence de l'administration fiscale à admettre des schémas aussi atypiques, ce pourquoi nous ne l'avons pas privilégié dans nos préconisations initiales.**

□ En complément, nous vous précisons que le GIE pourrait toutefois potentiellement collecter des dons éligibles au régime de faveur du mécénat, mais uniquement auprès d'entreprises (excluant donc la collecte auprès des particuliers).

En effet, l'article 238 bis, 1-d) du Code général des impôts relatif au mécénat d'entreprise, vise parmi les organismes éligibles les « **sociétés ou organismes publics ou privés, agréés** à cet effet par le ministre chargé du budget en vertu de l'article 4 de l'ordonnance n° 58-882 du 25 septembre 1958 relative à la fiscalité en matière de recherche scientifique et technique ».

Cette hypothèse suppose donc l'attribution préalable d'un agrément du Ministère du budget.

Les rares informations accessibles sur ce dispositif nous incitent cependant à valider auprès des services compétents que cet agrément est toujours en vigueur à ce jour et quelles en sont les modalités exactes par rapport à une simple demande de rescrit fiscal.

Nous sommes en attente de réponse, en raison de la période estivale, pour vous confirmer si cet agrément peut effectivement présenter une hypothèse pertinente dans votre cas.

\* \* \*

Nous vous souhaitons bonne réception de la présente et nous tenons à votre disposition pour nous entretenir avec vous de tout point que vous pourriez souhaiter.

Nous vous prions de bien vouloir agréer, Monsieur, en l'expression de toute notre considération.



**Arnaud LAROCHE**  
Avocat



**Laurent BUTSTRAEN**  
Avocat Associé

# Annex I

Monsieur Stéphane JACQUET  
COFIL GANIL CEA/CNRS

PERSONNEL ET CONFIDENTIEL

Par courriel uniquement :

[stephane.jacquet@ganil.fr](mailto:stephane.jacquet@ganil.fr)

[navin.alahori@ganil.fr](mailto:navin.alahori@ganil.fr)

[Heloise.Goutte@ganil.fr](mailto:Heloise.Goutte@ganil.fr)

[Marek.Lewitowicz@ganil.fr](mailto:Marek.Lewitowicz@ganil.fr)

[Pascal.DEBU@cea.fr](mailto:Pascal.DEBU@cea.fr)

[stephanie.pupin@ganil.fr](mailto:stephanie.pupin@ganil.fr)

Copie à :

[strouillard@philanthropia.fr](mailto:strouillard@philanthropia.fr)

[lyoko.miyoshi@keymind.fr](mailto:lyoko.miyoshi@keymind.fr)

[lherbelin@philanthropia.fr](mailto:lherbelin@philanthropia.fr)

Nos Réfs. :

LB/JBA/AL - 421380004

Paris, le 19 septembre 2019

Objet :

Structuration de la collecte de mécénat – Précision sur rescrit

Monsieur,

Suite à notre étude juridique du 17 juillet, ainsi qu'aux précisions complémentaires et aux échanges qui s'en sont suivies, nous comprenons que l'hypothèse de structurer la collecte de mécénat directement par le GIÉ GANIL a votre préférence.

□ Comme indiqué dans notre étude et le courrier complémentaire du 7 août, l'éligibilité du GIÉ au régime du mécénat est selon nous très incertaine, notamment si l'administrateur du GIÉ bénéficie d'une rémunération.

Néanmoins, nous avons pu également constater, qu'hormis cette condition tenant à la gestion désintéressée du groupement, et au terme d'une analyse très souple des critères de la doctrine fiscale, le GIÉ pourrait être considéré comme répondant aux autres conditions cadre du régime fiscal de faveur du mécénat, ce qui lui permettrait d'émettre des reçus fiscaux et collecter lui-même des dons.

Cette analyse reste toutefois très incertaine compte tenu de l'appréciation restrictive de l'administration fiscale en la matière.

C'est pourquoi, compte tenu du fonctionnement spécifique du GIE, la nature de son activité, de ses membres et des projets devant être financés dans le cadre de cette collecte, nous avons évoqué l'hypothèse de solliciter un rescrit fiscal, afin de confirmer cette analyse.

En effet, il nous semble légitime de considérer, en l'espèce, que le GIE fonctionne en réalité comme un GIP (forme juridique éligible au mécénat), mais que cette forme n'existait pas à l'époque de la création, ce qui explique ce choix de forme juridique.

D'expérience, nous avons l'habitude de déconseiller le recours aux rescrits fiscaux en matière de mécénat, en raison de la position de l'administration fiscale, qui aboutit souvent à un rejet.

Toutefois, le GIE GANIL se trouve indéniablement dans une situation spécifique, permettant de présenter des arguments sérieux dans le sens de son éligibilité au régime du mécénat au même titre qu'un GIP, qui justifierait de procéder à une demande de rescrit.

Pour votre parfaite information, nous vous rappelons qu'une procédure de rescrit reste malgré tout une procédure souvent aléatoire.

La demande doit comporter une présentation précise, complète et sincère de l'activité exercée par l'organisme ainsi que toutes les informations nécessaires à l'administration pour apprécier si celui-ci relève de l'une des catégories mentionnées aux articles 200 du CGI et 238 bis du CGI.

L'administration a six mois pour apporter sa réponse. L'absence de réponse dans ce délai vaut accord tacite.

L'organisme qui délivre des reçus fiscaux malgré une réponse négative de l'administration encourt, en toute connaissance de cause, l'amende prévue à l'article 1740 A du Code général des impôts :

*« Le fait de délivrer sciemment des documents, tels que certificats, reçus, états, factures ou attestations, permettant à un contribuable d'obtenir indûment une déduction du revenu ou du bénéfice imposables, un crédit d'impôt ou une réduction d'impôt entraîne l'application d'une amende. Le taux de l'amende est égal à celui de la réduction d'impôt ou du crédit d'impôt en cause et son assiette est constituée par les sommes indûment mentionnées sur les documents délivrés au contribuable. Lorsque ces derniers ne mentionnent pas une somme ou lorsqu'ils portent sur une déduction du revenu ou du bénéfice, l'amende est égale au montant de l'avantage fiscal indûment obtenu ».*

Le montant de l'amende encourue est en l'espèce de 60% au moins (entreprises) et 66% au plus (particuliers) des sommes reçues.

\* \* \*

Nous vous souhaitons bonne réception de la présente et nous tenons à votre disposition pour nous entretenir avec vous de tout point que vous pourriez souhaiter.

Nous vous prions de bien vouloir agréer, Monsieur, en l'expression de toute notre considération,



**Arnaud LAROCHE**  
Avocat



**Laurent BUTSTRAEN**  
Avocat Associé

# Annex J

Direction départementale  
des Finances publiques du Calvados  
7 boulevard Bertrand  
BP 40532  
14034 Caen Cedex 1  
Téléphone : 02 31 38 34 58  
Mail : [ddfp@calvados.finances.gouv.fr](mailto:ddfp@calvados.finances.gouv.fr)

SCP D'AVOCATS TZA  
40 RUE DE MONCEAU  
75008 PARIS

POUR NOUS JOINDRE :

Affaire suivie par : Sylvie HARTY  
Téléphone : 02 31 38 32 59  
N/R&E : 2020/163  
v/Rel : rescrit préalable du 07/10/2020

Caen, le 04 février 2021.

Objet : Demande d'avis dans le cadre de la procédure de rescrit général de l'article L 80 C du LPF

À l'attention de Maître TOULEPONT

Par courrier reçu le 7 octobre, complété le 27 novembre 2020 et le 13 janvier 2021, vous avez souhaité obtenir confirmation, sur le fondement de l'article L.80 C du livre des procédures fiscales (LPF), que le « GIE GANIL » est éligible aux régimes de réduction d'impôt prévus par les articles 200 et 238 bis du code général des impôts (CGI).

Votre demande appelle de ma part les observations suivantes.

### 1. Présentation du Groupement

Le GANIL, ( Groupement d'Intérêt Economique - Grand accélérateur national d'ions lourds), régi par l'ordonnance n°67-821 du 23 septembre 1967, comprend 2 membres : le CEA et le CNRS détenant respectivement 50 % des droits. Il a pour objet de mettre en commun les connaissances, les expériences et les moyens techniques de ses membres en vue de leur permettre d'étudier, de réaliser et ultérieurement d'exploiter un accélérateur national d'ions lourds situé à Caen et d'une manière générale, d'effectuer toutes opérations se rattachant ou indirectement à cet objet.

Les installations du GIE GANIL sont constitutives d'une Très Grande Infrastructure de Recherche (« TGR »). Il s'agit d'une infrastructure purement nationale, qui présente la particularité, unique parmi les TGR, d'être gérée par un GIE. Il est en charge de la conception, de la réalisation et de l'exploitation des équipements. Ce GIE a une autre particularité consistant en l'absence d'effectifs propres. Le GANIL est par ailleurs une installation nucléaire soumise au contrôle de l'ASN.

### 2. Situation fiscale des GIE

Les GIE sont des personnes morales de droit privé régis par l'ordonnance n°67-821 du 23 septembre 1967 et du règlement CEE du Conseil en date du 25 juillet 1985 et des articles L 252-1 à L 252-12 du Code de Commerce.

- S'agissant de l'impôt sur les sociétés :

Conformément aux dispositions de l'article 239 quater-I du code général des impôts (CGI), les GIE échappent à l'impôt sur les sociétés (art 206-I du CGI) lorsqu'ils sont constitués et fonctionnent dans les conditions prévues aux articles L 251-1 à 251-23 du code de commerce. En revanche, chaque membre participant est personnellement passible de l'impôt sur le revenu ou de l'impôt sur les

sociétés – pour la part des bénéfices correspondant à ses droits dans le groupement. Ce régime est donc analogue à celui des sociétés de personnes visées à l'article 8 du CGI.

- **S'agissant de la TVA**

Il ressort des dispositions des articles 256 et 256 A du CGI que sont soumises à la taxe les livraisons de biens et les prestations de services effectuées à titre onéreux par un assujetti agissant en tant que tel. Sont assujetties à la TVA les personnes qui effectuent de manière indépendante des activités économiques, quels que soient le statut juridique de ces personnes, la situation au regard des autres impôts et la forme ou la nature de leur intervention.

- **S'agissant de l'éligibilité d'un GIE au régime des dons**

Aux termes des articles 200-1b du CGI et 238 bis-1-a du CGI, ouvrent droit à une réduction d'impôt les versements effectués par les particuliers ou les entreprises au profit d'œuvres ou d'organismes d'intérêt général, « concourant (...) à la diffusion (...) des connaissances scientifiques françaises »<sup>1</sup>.

La condition d'intérêt général implique que l'activité de l'organisme ne soit pas lucrative et que sa gestion soit désintéressée au sens de la doctrine administrative publiée au Bulletin Officiel des Finances Publiques-Impôts sous la référence BOI-IS-CHAMP-10-50-10-20-20120912. En outre, ses actions ne doivent pas profiter à un cercle restreint de personnes. L'absence d'activité lucrative s'apprécie au regard des conditions de l'exonération de TVA prévue à l'article 261-7-1<sup>b</sup> du CGI.

### **3. Situation du GIE GANIL**

#### S'agissant de la gestion désintéressée

Au regard de la Convention constitutive, le groupement est constitué sans capital. Les droits de chacun des Membres dans le Groupement ne sont pas représentés par des parts, mais par des droits contractuels attribués à chacun d'eux (CEA = 50 %, CNRS = 50%). Les Membres du Groupement ne sont tenus des dettes qu'au prorata de leurs droits contractuels respectifs.

L'article 13 et suivants indique que le GANIL est administré par un Comité de direction, dont le Président assure les fonctions d'administrateur au sens de l'article L 251-11 du Code de Commerce. Dans votre correspondance vous avez précisé qu'aucune rémunération spécifique n'est versée aux membres à raison de leurs mandats (CEA et CNRS).

L'article 20, prévoit que la dissolution s'effectue conformément à l'article L 251-19 du Code de Commerce. Enfin, l'article 21 précise qu'après paiement des dettes et reprise par chaque membre de ses apports, l'excédent d'actif sera réparti entre les membres dans la proportion prévue à l'article 6 du présent contrat.

Dès lors, il peut être conclu au regard du mode de fonctionnement du GIE GANIL que sa gestion est désintéressée.

#### S'agissant du caractère lucratif de son activité

Au cas particulier, les deux membres du GIE, le CEA et le CNRS, sont des organismes publics n'exerçant pas d'activités lucratives. Ses ressources proviennent essentiellement de subventions et des appels de fonds auprès des Membres du Groupement. Il est observé que les recettes "autres" encaissées par le GANIL n'excédant pas 1,5% du budget total de l'organisme. Pour l'accomplissement de son objet, chaque Membre du Groupement met à disposition de celui-ci le personnel nécessaire en nombre et qualification et prend à sa charge leur rémunération.

Enfin, son activité de recherche est en quasi-totalité fondamentale, sans application pratique immédiate (l'utilisation du GANIL par les entreprises est marginale). Il joue un rôle important par ses publications, mais aussi par les techniques qu'il développe.

Dans ces conditions il peut être considéré que l'activité du GIE ne présente pas un caractère lucratif au sens de la doctrine administrative précitée.

<sup>1</sup> BOI-IS-RICF-10-20-10 n°30



S'agissant des conditions d'éligibilité au dispositif fiscal du mécénat

Un organisme d'intérêt général est éligible au régime fiscal du mécénat s'il présente, notamment un caractère scientifique.

D'une manière générale, revêt un tel caractère, «l'organisme ayant pour but d'effectuer certaines recherches d'ordre scientifique ou médical».

Au cas particulier, le Groupement est un centre de recherche et d'étude de la structure de l'atome.

Pour l'ensemble de ses activités, il peut être considéré qu'elles présentent un caractère scientifique.

Dans ces conditions, le GIE GANIL satisfait aux conditions prévues aux articles 200-1-b et 238 bis-1-a du CGI permettant à ses donateurs de bénéficier de l'avantage fiscal.

Remarques subsidiaires :

Dans votre mail du 13 janvier 2021, vous avez précisé que dans le cadre du mécénat, le GIE cible avant tout des entreprises et fondations privées. Les dons effectués par les entreprises et fondations privées seraient alors encadrés par des conventions de mécénat. Le GIE pourrait leur accorder une forme de reconnaissance de leurs actions ( mention du nom et du logo du donateur sur les outils de communication, visites guidées, rencontres avec des chercheurs,...). Par ailleurs, le GIE envisage également d'engager une démarche auprès des particuliers lors de leur visite des installations, des stands tenus par le GIE GANIL lors d'événements organisés par celui-ci ou par des tiers.

Il est rappelé que le bénéfice du dispositif en faveur du mécénat ne sera remis en cause que s'il n'existe pas une disproportion marquée entre les sommes données et la valorisation de la « prestation » rendue par l'organisme bénéficiaire des dons<sup>2</sup>.

Les organismes visés à l'article 238 bis du CGI peuvent associer le nom de l'entreprise donatrice aux opérations qu'ils réalisent. Dans ce cas, les sommes reçues par les organismes bénéficiaires conservent la nature de dons et les entreprises peuvent bénéficier de la réduction d'impôt dans les conditions prévues à l'article 238 bis du CGI.

Cette faculté n'a toutefois pas vocation à inclure dans le périmètre du mécénat les prestations publicitaires réalisées par les organismes bénéficiaires et qui relèvent des dispositions relatives au parrainage. Dans ce dernier cas, il conviendra de considérer que l'organisme bénéficiaire effectue une prestation publicitaire de nature lucrative au profit de l'entreprise versante. En conséquence, le versement effectué par l'entreprise ne constitue pas un don mais la rémunération d'une prestation rendue par l'organisme dans le cadre de l'opération de parrainage, celle-ci ne pouvant ouvrir droit à réduction d'impôt.

\*\*\*

Si vous entendez contester le sens ou la portée de cette réponse, vous disposez d'un délai de deux mois à compter de la réception de ce courrier pour m'informer de votre intention de solliciter un second examen de votre demande initiale dans les conditions prévues à l'article L. 80 C8 du LPF.

Dans cette hypothèse, je vous serais gré de me faire savoir si vous souhaitez, vous-même ou par l'intermédiaire de votre conseil, être entendu par le collège compétent pour formuler un avis sur votre demande de second examen.

Je vous informe qu'en cas de saisine du collège de second examen, votre demande devra préciser les points sur lesquels l'avis de la direction locale est contesté et ne comporter aucun élément nouveau. De même, dans le cas où vous souhaitez être présent, le collège ne pourra vous entendre que sur les seuls motifs présentés dans votre première demande.

<sup>2</sup> BOFIP-impôts BOI-BIC-IFI-20-30-10-20 n°120 et BOFIP-impôts BOI-IR-IFI-250-20 n°80

Je vous prie d'agréer, Maître, l'expression de ma considération distinguée.

L'Administrateur des Finances Publiques

Directeur des Affaires fiscales

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. De Vlieger', is written over the typed name. The signature is fluid and stylized, with a long horizontal stroke at the bottom.

Christophe DE VIEGER

# Annex K

**Restitution des entretiens avec les experts mécénat**  
**Phase 2a de mission d'étude de faisabilité pour le développement d'actions de mécénat**  
**pour le Ganil - Spiral2**

De :	S.Trouillard , N. Wodehouse
A :	N. Alahari, H. Goutte, M. Lewitowicz, S. Mergui, P. Debu
Le :	11/09/2020
Objet:	Compte-rendu des entretiens avec les experts mécénat - phase 2a

**ENTRETIEN N°1 : réalisé le 7 juillet**

Selon l'expert(e), l'argumentaire est bon cependant le discours reste trop désincarné. Il faudrait ajouter de l'émotion et de l'humain avec par exemple la prise de parole de la direction du GANIL ou bien de chercheurs. L'ajout d'une dimension humaine pourrait permettre de préciser les raisons qui poussent le GANIL à mettre en place une démarche de mécénat. Le CEA et le CNRS sont des institutions connues de l'expert(e) mais elles sont vues comme de grandes structures plus habituées au partenariat et non au mécénat.

Pour ce qui est des raisons de soutenir le GANIL, il serait intéressant de préciser davantage les valeurs de l'institution et de souligner le côté international. Pouvoir mettre en valeur des chercheurs "vedettes" avec une reconnaissance internationale ainsi que les accomplissements du GANIL serait un plus.

Sur les objectifs de collecte, l'expert(e) considère qu'ils sont très ambitieux pour une structure qui démarre en collecte et qui a peu d'expérience dans le domaine. La gouvernance du GANIL devra nécessairement apporter son appui et il faudra recruter une personne expérimentée pour mettre en oeuvre la démarche. Le palier d'1M€ est très élevé et correspond plutôt à des dons exceptionnels. Dans le cas du GANIL, la possibilité de flécher son don sur un projet particulier, à partir de 100k€, paraît indispensable. Il serait bien de montrer ce que représentent l'objectif total de collecte de 6M€ par rapport au budget actuel annuel du GANIL.

Pour la démarche auprès des partenaires du GANIL, l'expert met en garde sur le besoin de conserver une distinction entre la gestion commerciale du pôle "valorisation" du Ganil et la gestion "non-marchande" de la recherche de mécénat. Avoir la grille tarifaire des équipements permettrait de s'assurer de bien rester dans le contexte de mécénat (les contreparties pour les entreprises mécènes ne doivent pas dépasser la valeur de 20 à 25% du montant du don, selon la pratique admise).

**ENTRETIEN N°2 : réalisé le 9 juillet**

Selon l'expert(e), le CEA et le CNRS sont un gage de sérieux pour la démarche.

L'offre de mécénat est très claire et est bien construite pour des grands donateurs qui peuvent s'y repérer facilement. Il paraît nécessaire de faire du sur-mesure avec les niveaux

de don proposés. Le fait de ne pas montrer une grille de contreparties détaillée paraît cohérent au vu des montants élevés demandés en mécénat, qui nécessiteront une négociation sur-mesure. Cependant, le côté exclusif et très privilégié ne ressort pas suffisamment de la présentation des contreparties et devrait davantage être mis en avant. De même, les “5 raisons de soutenir le GANIL” pourraient jouer sur plus d’émotionnel.

Au sujet de la prospection et de la cible régionale, l’expert(e) préconise de travailler à construire un club des partenaires du GANIL qui rassemblerait les cibles locales sur les deux niveaux de don les moins élevés (50k€ et 100k€).

L’un des axes prioritaires pour l’expert(e) est de développer la notoriété du GANIL et d’augmenter le budget proposé pour la communication notamment en termes de frais externes. Une communication plus large permettrait de rassurer les futurs mécènes qui préfèrent donner lorsque la structure est connue. Dans un second temps, il faudrait un peu de communication grand public.

Selon l’expert, le recrutement d’une personne senior prête à relever un défi de taille est indispensable pour atteindre l’objectif de collecte. Pour fédérer, il faudra organiser des événements VIP et impliquer l’interne pour que chacun mobilise ses réseaux. Enfin, la direction du Ganil devra obligatoirement s’impliquer dans la démarche.

### **ENTRETIEN N°3 : réalisé le 23 juillet 2020**

L’expert(e) contacté(e) n’avait pas connaissance de l’existence du GANIL préalablement à notre prise de contact. Cependant, l’expert(e) avait connaissance à la fois du CEA et du CNRS grâce à son parcours professionnel. Découverts au fil de l’eau par l’expert(e), ces différents centres de recherches bénéficient d’une certaine notoriété mais qui est complexe : la France est à la pointe en matière de recherche sur le sujet du nucléaire mais c’est un sujet très polémique. L’expert(e) considère qu’il est nécessaire pour la démarche du Ganil de défaire les préjugés sur le nucléaire.

Concernant l’offre de mécénat, l’expert(e) approuve la mise en avant des enjeux sociétaux et des objets de recherche. Cela dit, la deuxième partie lui paraît mettre en avant les moyens plutôt que les objectifs. Il recommande d’aller plus loin que la simple énonciation de moyen et de toujours rappeler les enjeux sociétaux finaux des projets à soutenir (quels changements, quelle innovation le projet apportera ?)

Il lui paraît important d’éviter les connotations négatives dans la fiche projet notamment sur la question du besoin financier qui fait référence à la fermeture de sites en Europe. Il/elle conseille de mettre en avant les impacts et ainsi d’être plus concret pour que le potentiel mécène puisse se projeter le plus possible.

Il lui semble aussi nécessaire de présenter un peu plus la vision dans le projet ainsi que ce que cela va apporter aux mécènes (et pas seulement les réunions, les visites, etc.)

L’expert(e) s’interroge sur la différence entre les montants dans le chiffrage des projets et sur les prix liés aux chaires. Il conseille d’augmenter le montant à plus de 160 000 € par an sur 3 ans pour une chaire (recrutement, achat de matériel). Selon l’expert(e), il s’agit de bien anticiper les fortes dépenses liées à une chaire, et donc de ne pas dévaloriser la chaire. L’expert(e) s’interroge aussi sur les contenus et les résultats. Il/elle rappelle aussi de

toujours bien distinguer les moyens des objectifs. Sur les contreparties et les outils, l'expert(e) suggère d'être plus visionnaire et de mieux valoriser les impacts qui pourraient intéresser les potentiels mécènes.

L'expert recommande de prendre de la hauteur et de valoriser le caractère unique.

Concernant la stratégie de mécénat, l'expert(e) recommande plutôt une logique de comité de campagne ou au moins d'identification de personnes "ressources", donatrices à un niveau assez élevé. Il lui paraît indispensable même d'avoir au moins 2 ou 3 personnes "ambassadrices" pour se rendre à des événements, déclencher des visites et rendez-vous. L'expert insiste sur l'importance d'avoir une thématique qui suscite la curiosité et d'avoir les ressources humaines nécessaire comme de s'entourer des bonnes personnes. Pour lui, les projets devraient être accompagnés d'ambassadeurs sinon cela pourrait s'avérer être compliqué.

L'expert rappelle que les donateurs donnent très souvent à des structures bénéficiant d'une notoriété et visibilité fortes. Ainsi, pour lui, une bonne collecte repose sur une bonne communication au préalable.

Pour que le projet de collecte de fonds puisse aboutir, l'expert recommande de s'appuyer sur la mobilisation de l'interne mais aussi sur le recrutement d'au moins deux personnes en temps plein avec des fiches de poste bien définies. Selon l'expert, trois personnes pourraient même être envisagées sur le long terme.

La méthode de prospection lui semble logique mais très classique et évidente. Il rappelle l'importance d'incarner le projet au maximum et ce même dans les courriers (papier et mail) grâce à une signature. Il faut miser sur la qualité des liens développés avec les potentiels mécènes et des événements mis en place pour les rencontrer.

Le calendrier de campagne lui semble bien mais l'expert recommande malgré tout de mettre en place une phase dite silencieuse jusqu'à l'atteinte des 2 millions d'euros pour ensuite lancer les communications et faire un événement de lancement à ce moment-là.

L'expert a conclu l'entretien en affirmant qu'il fallait se poser deux questions : où est-ce qu'on va montrer au donateur l'impact fort qu'il va avoir et où est-ce qu'on va créer la différence ?

#### **ENTRETIEN N°4 : réalisé le 24 juillet 2020**

L'expert contacté connaissait les noms du GANIL, du CEA et du CNRS et interroge tout de suite cette démarche de mécénat car n'avait pas dans l'idée qu'une telle institution puisse entrer dans un tel processus. Pour l'expert, le GANIL se rapproche d'un laboratoire de recherches classique dont la diversification des ressources financières reposerait avant tout sur les partenariats avec les entreprises. Ce qui pour lui pose la question de la légitimité de la dimension collectrice pour une telle structure.

Concernant l'offre mécénat, les besoins financiers ne sont pas clairs pour l'expert et il lui semble important de clarifier les montants et les besoins correspondants pour les projets.

Pour l'expert, il lui semble important de garder le mécénat pour tout ce qui touche à l'humain et pas pour ce qui concerne l'achat de matériel. L'expert conseille en effet de mettre en place deux démarches distinctes : l'une relevant du mécénat et de l'intérêt général et l'autre relevant du partenariat public/privé.

Pour l'expert la production de contenu et la formation seront plus facilement soutenues que l'achat de matériel car très technique et donc peu attractif et peu mobilisateur.

L'expert est critique vis à vis des paliers de dons : pour lui, ils sont mal formulés et peu clairs de fait. L'expert affirme qu'il est important de mieux expliciter ce que l'on fait financer par cette démarche de mécénat.

Selon l'expert, les contreparties ne sont pas claires et innovantes. Pour l'expert, il apparaît nécessaire de développer la question des chaires et du naming. L'implication du mécène doit être plus mise en avant. L'expert note qu'il faudrait supprimer ce qui concerne les donateurs individuels car cela pourrait prêter à confusion (possibilité de le mettre annexe).

Concernant la stratégie de mécénat, pour l'expert cela reste très théorique et classique. Il souligne que les frais de collecte sont très élevés et considère qu'il faudrait les abaisser à 15%. Il en va de même pour l'objectif de collecte en année 1 : celui-ci paraît trop élevé pour l'expert. Il lui semble aussi important de matérialiser la phase de travail préparatoire. L'expert interroge l'absence de phase silencieuse.

Vis-à-vis des ressources humaines, l'expert recommande au moins deux responsables du mécénat avec des rôles et objectifs clairs et définis à travers des fiches de postes. Il recommande aussi de définir le rôle de chaque département dans la collecte et de lister leurs actions. Il lui apparaît essentiel d'évaluer le temps/homme pour être plus concret.

Globalement, l'expert rappelle l'importance de mieux valoriser les contreparties et les enjeux des entreprises, d'être plus clair sur les besoins humaines et les rôles ainsi que de mieux expliciter la phase de travail préparatoire dans le plan.

### **ENTRETIEN N°5 : réalisé le 25 août 2020**

L'expert ne connaissait pas le GANIL avant de recevoir les documents mais connaissait le CNRS et le CEA. La lecture des documents a permis à l'expert de prendre connaissance du GANIL et de ses activités de recherches. L'expert regrette cependant de ne pas voir apparaître plus d'éléments sur les applications concrètes de la recherche faite au GANIL et s'attendait à découvrir davantage d'éléments sur les réalisations passées de l'établissement.

L'argumentaire de mécénat paraît trop long pour l'expert. Il reconnaît la nécessité d'avoir des explications sur le sujet mais il suggère d'avoir une autre version plus succincte.

Concernant les montants affichés, l'expert recommande d'afficher le montant global demandé en mécénat pour asseoir la démarche du GANIL et préconise d'afficher simplement le don associé à chaque palier de mécénat et non le montant avec la réduction fiscale.

Les contreparties proposées conviennent à l'expert qui considère que ce qui sera le plus valorisant sera la rencontre avec les chercheurs du GANIL.

En termes de cibles, l'expert soutient que les entreprises régionales sont un vivier intéressant à explorer pour le GANIL car le développement du GANIL permettrait d'accroître l'attractivité du territoire sur lequel les entreprises sont implantées. Le palier de don à 50k€ apparaît comme un palier clé pour cette cible. Par ailleurs, l'expert suggère d'intégrer des

personnalités politiques dans le cadre de la mise en oeuvre de la démarche et notamment le maire de la ville de Caen car il pourrait appuyer la démarche qui valorise le territoire. La nécessité d'avoir une direction et une gouvernance impliquées dans la démarche est soulignée par l'expert.

Pour le déroulé de la campagne de mécénat, l'expert est en accord avec le calendrier proposé par l'Agence et pense que l'annonce de la création du fonds de dotation pourrait être un bon élément lancer la campagne, notamment lors d'un événement.

Enfin, en termes de recrutement, l'expert précise qu'un profil senior avec un discours convaincant et une connaissance du tissu local devra être recruté dans un premier temps.



# Annex L

**Analyse des retours d'experts mécénat**  
**Phase 2a de mission d'étude de faisabilité pour le développement d'actions de mécénat**  
**pour le Ganil - Spiral2**

De :	L. Herbelin, S.Trouillard , N. Wodehouse
A :	N. Alahari, H. Goutte, M. Lewitowicz, P. Debu, S. Mergui
Le :	11/09/2020
Objet:	Analyse des retours d'experts mécénat - phase 2a

*Aux mois de juillet et d'août 2020, l'Agence a interrogé 5 experts en mécénat au sujet de la pertinence du développement d'actions de mécénat pour le GANIL. Chaque entretien a duré environ 45 minutes. Quatre documents élaborés par l'Agence et le Ganil ont été fournis à chaque personne interrogée et constituaient la base des échanges : l'argumentaire de mécénat, la note "stratégie de campagne de mécénat pour le Ganil", une fiche projet ainsi que le plan d'affaires.*

*Le présent document analyse les 10 points principaux soulevés lors des échanges avec les experts. Cette analyse trouvera son aboutissement dans l'adaptation par l'Agence des quatre documents cités ci-dessus.*

**1. L'objectif de collecte est ambitieux pour une structure qui se lance dans le mécénat.**

*« Cet objectif me paraît très voire trop élevé au vu du manque de maturité des contacts, des équipes... »*

*« Il faudra investir beaucoup pour avoir une chance d'atteindre l'objectif qui est très conséquent, et s'entourer des meilleures expertises et ambassadeurs. »*

*« Les premiers temps de la campagne se font souvent en phase "silencieuse", ce peut être l'occasion de consolider une partie de l'objectif de collecte et éventuellement de le réajuster en fonction des premiers résultats, avant de l'annoncer publiquement en phase "bruyante". »*

→ Nos recommandations :

1.1/ Revoir l'objectif de collecte de mécénat à la baisse afin de se conformer aux nouveaux besoins financiers des projets (finalement moins élevés qu'initialement annoncé par le Ganil) et afin de se fixer une ambition plus réaliste, gage de sérieux et de succès de la démarche.

---

**2. Le Ganil est une structure méconnue du grand public mais qui bénéficie de la tutelle de grandes institutions.**

*« Je ne connaissais pas le GANIL mais le CEA et le CNRS évidemment. Ce sont de grandes organisations. »*

*« Le CEA et le CNRS sont un gage de sérieux. Ce sont des structures très techniques. »*

« Je connaissais le GANIL de nom mais pas bien leurs activités de recherche. Je connais plus le CEA et le CNRS. »

→ Nos recommandations :

- 2.1/ Mettre davantage en avant le CEA et le CNRS sur l'argumentaire de mécénat, sans enlever le focus sur le Ganil et l'implantation régionale du laboratoire.
- 2.2/ Inscrire plus largement cette mise en avant du CEA et du CNRS dans les actions de communication recommandées via la note stratégique.

---

### 3. Les raisons qui poussent le GANIL à faire du mécénat ne sont pas évidentes.

« Le CEA et le CNRS sont des structures plutôt partenariales, sans grande culture de mécénat. »

« L'argumentaire ne montre pas pourquoi le GANIL se lance dans une démarche de mécénat. Ce n'est pas évident pour une entreprise. »

« Les entreprises voudront savoir ce qui se passera s'il n'y a pas de mécénat. »

« La dimension collectrice du GANIL n'est pas évidente. Certains éléments pourraient, selon moi, davantage relever du partenariat public / privé. »

→ Nos recommandations :

- 3.1/ Insérer dans l'argumentaire un discours apportant une explication à la question "Pourquoi se tourner vers le mécénat aujourd'hui ?" et s'inscrivant dans une vision de long terme pour le Ganil.
- 3.2/ Prévoir la réalisation d'un document partagé en interne au Ganil sur les éléments de discours "réponses aux questions-pièges" intégrant ce sujet des motivations du Ganil à se lancer dans une démarche de mécénat.

---

### 4. Développer la visibilité et la communication du GANIL faciliterait le développement de la démarche de mécénat.

« Un axe prioritaire est le développement de la notoriété du lieu. Cela rassure les grands donateurs si la structure est connue. »

« Les donateurs donnent à des structures connues : une bonne collecte est encadrée par de la communication. »

« Le GANIL n'a pas de notoriété publique. Elle est à développer pour le mécénat comme ce fut le cas pour le Centre des monuments nationaux, qui gère des institutions publiques connues mais a dû développer sa propre notoriété, qui était très faible, pour pouvoir collecter. »

→ Nos recommandations :

- 4.1/ Prévoir une campagne de communication avec achats d'espaces au niveau régional, à l'occasion des Journées Portes Ouvertes. Augmenter pour cela les investissements en communication (plan d'affaires, colonne "frais opérationnels").

- 4.2/ Envisager toute opportunité de mutualisation de la communication de collecte de mécénat avec les investissements de communication institutionnelle.
- 4.3/ Développer la présence du Ganil sur les événements régionaux pertinents, afin d'être visible tout au long de l'année auprès des cibles économiques.
- 

## 5. Le discours de mécénat n'est pas assez émotionnel et visionnaire.

« L'argumentaire est bien structuré et compréhensible mais le rendu reste assez froid. Il faudrait plus d'humain, donner à voir qui sont les chercheurs du Ganil. »

« Le discours pourrait transmettre plus d'émotion. »

« Les 5 raisons de soutenir le GANIL doivent jouer davantage sur le côté émotionnel. »

« Il faudrait apporter un peu plus de vision dans la présentation. »

→ Nos recommandations :

5.1/ Ajouter des verbatims dans l'argumentaire :

- ◆ des chercheurs "vedettes" connus ou reconnus par des distinctions ou découvertes particulières
- ◆ des chercheurs impliqués dans les projets "Former les talents" (jury de thèse, directeur de recherche, encadrant de stage...)
- ◆ du public venu aux JPO
- ◆ de la direction du Ganil

5.2/ Remplacer certaines photos de l'argumentaire pour ajouter des visages humains

5.3/ Ajouter un edito signé par le directeur du Ganil, afin de donner nom et visage au laboratoire et de présenter un discours prenant de la hauteur, marquant une orientation de la recherche au Ganil.

---

## 6. La mise en avant d'applications concrètes et d'accomplissements du GANIL permettrait de valoriser davantage le don.

« Il serait intéressant de préciser davantage ce qui a été réalisé par le GANIL, de montrer la reconnaissance internationale... »

« L'argumentaire serait plus fort avec des exemples de réalisations concrètes passées. »

« Les entreprises aiment voir à quoi servent concrètement leurs dons et les projets soutenus. »

« Il faut aller plus loin sur les projets : montrer les enjeux sociétaux, les impacts de chacun. »

→ Nos recommandations :

6.1/ Insérer des exemples de découvertes et réalisations du Ganil et/ou des chercheurs actuellement au Ganil.

6.2/ Présenter des impacts concrets des programmes et projets à mécéner.

---

## **7. Les cibles nationales et internationales semblent prioritaires mais la cible régionale est clairement à exploiter.**

« Au vu des montants demandés, l'offre est faite pour les grandes entreprises avec un volet sur-mesure. »

« Faire de la prospection à l'échelle nationale voire internationale me semble pertinent. »

« Au niveau local, il serait intéressant de travailler sur un club des partenaires du GANIL. »

« La cible régionale représente un grand vivier d'entreprises qui pourraient être intéressées par un don au GANIL car il attire des chercheurs internationaux et accroît l'attractivité du territoire. »

→ Nos recommandations :

7.1/ Mettre en avant les arguments d'attractivité du territoire et de rayonnement international dans l'argumentaire de mécénat.

7.2/ Prévoir un ticket d'entrée plus bas (5K à 10K€) pour formaliser un Club des Entreprises locales à différencier des autres mécènes, avec une offre de contreparties très succincte (visibilité lors des JPO et sur le site web). Adapter le plan de collecte en conséquent. Prévoir un argumentaire avec une offre différente pour cette cible, afin de ne pas montrer les paliers de dons de 50K-1M€ à ces entreprises.

---

## **8. Les contreparties proposées pourraient être davantage différenciantes.**

« Les contreparties présentées au sein de l'argumentaire sont classiques. Elles pourraient davantage impliquer les entreprises mécènes. »

« Les contreparties correspondent aux attentes des entreprises mais le côté exclusif devrait davantage ressortir. »

« C'est le volet "privilèges" qui va le plus les intéresser : les rencontres avec les chercheurs... »

→ Nos recommandations :

8.1/ Adapter la formulation des contreparties sans en modifier la nature, qui a été validée par le Ganil.

---

## **9. La démarche de mécénat ne pourra fonctionner qu'avec l'appui de la direction du GANIL et la mobilisation de l'interne.**

« Vu les niveaux de don envisagés, la gouvernance du GANIL devra s'impliquer face aux mécènes car cela engage l'institution. »

« La démarche de mécénat ne peut marcher qu'avec l'implication de la direction et des équipes (chercheurs, etc). Il est primordial de communiquer en interne, de réunir toutes les personnes impliquées. »

« Il est très important de porter le projet de collecte en interne (gouvernance, équipes impactées pour faire comprendre l'intérêt de s'impliquer, etc). Au début, ceci est souvent pris comme une perte de temps mais se révèle par la suite comme essentiel. »

« Identifier des personnes ressources et engagées qui pourront déclencher des visites et porter les projets, apportera beaucoup à la démarche de mécénat. Les fundraisers doivent être accompagnés d'ambassadeurs. »

« L'appui de personnalités politiques aiderait à "ouvrir des portes" et avoir des rendez-vous. »

→ Nos recommandations :

9.1/ Préciser le besoin de créer et pérenniser un temps récurrent de réunion interne des personnes impliquées dans la démarche.

9.2/ Formaliser la stratégie d'implication d'ambassadeurs ou "prescripteur" (cf. p.5 de la note "stratégie de campagne de mécénat") par un Cercle des Ambassadeurs à officialiser et animer par le(s) référent(s) mécénat.

---

## 10. Recruter des profils expérimentés pour développer la démarche est primordial.

« La personne en charge de la collecte devra avoir un profil senior, avec de l'ambition et la volonté de relever un défi de collecte ambitieux. »

« Pour mener à bien la collecte pour le GANIL, le recrutement de 2 personnes me paraît être un minimum. Les personnes devront avoir de l'expérience dans le domaine du mécénat car l'objectif de collecte est élevé. Le rôle de chacun devra être clairement défini vis-à-vis de l'autre. »

« Il faudra recruter des personnes expérimentées avec une connaissance du tissu économique local. »

« Très souvent, le problème est le manque de moyens humains. Il y a beaucoup de travail et cela nécessitera bien le travail de 2 personnes à temps plein dans un premier temps voire 3 personnes par la suite. »

→ Nos recommandations :

10.1/ Augmenter le nombre d'ETP prévisionnel à partir de l'année 2 de la campagne.

# Annex M

## Note méthodologique : stratégie de campagne de mécénat pour le Ganil - Spiral2

De :	L. Herbelin, S.Trouillard , N. Wodehouse
A :	N. Alahari, H. Goutte, M. Lewitowicz, S. Mergui, P. Debu
Le :	30/09/2020
Objet:	Note stratégique phase 1 - revue phase 2a

*L'objectif de ce livrable est de modéliser la future campagne de mécénat et d'en identifier les conditions de succès. Il fait suite à la première série d'entretiens-tests de la démarche (phase 2a).*

---

### A. Principes directeurs d'une campagne de mécénat

La stratégie de collecte du Ganil se construit sur les cibles définies en phase 1, en tenant compte du paramètre financier central : le retour sur investissement de la démarche, avec des résultats mesurables et évaluables.

- Entreprises internationales / nationales : ROI maximum, cibles prioritaires
- Entreprises locales : ROI intermédiaire, forte cohérence, cibles prioritaires
- Individus fortunés et passionnés de science, visiteurs JPO ou stands : faible ROI, cible secondaire

#### ➤ La communication interne

C'est la première étape de la communication en collecte de fonds : chaque chercheur, chaque ingénieur, chaque collaborateur du Ganil est un potentiel porte-parole de la démarche de mécénat et doit a minima être sensibilisé à l'existence de la démarche.

**L'Agence préconise la rédaction d'un document partagé en interne au Ganil sur les éléments de discours "réponses aux questions-pièges" que pourraient poser les publics (entreprises, usagers du Ganil, grand public, etc.). Ce document formulera notamment les raisons du Ganil à se lancer dans une démarche de mécénat.**

#### ➤ Complémentarité de la communication de notoriété et de collecte

**La notoriété d'une structure conforte l'acte de don par la valeur ajoutée de confiance : « je fais un don à une structure dont j'ai déjà entendu parler en positif ». C'est un préalable nécessaire à toute démarche de collecte. En ce sens, il est important de développer et renforcer le plan de communication "de notoriété" de votre structure collectrice, le Ganil.**

Cependant elle n'est en aucun cas suffisante pour susciter des dons. Pour collecter, il faut développer des « messages-preuves » de l'utilité et des avantages à effectuer un don. En ce sens, la communication de collecte de fonds implique des messages et supports spécifiques en



complément des communications du laboratoire Ganil et du projet scientifique. Toutefois, pour une question de coût et de ressources humaines disponibles, toute mutualisation possible doit être envisagée (ex : partie dédiée à l'appel à don systématisé sur des supports institutionnels).

➤ **Principe d'adaptation du message au public et au canal de communication**

Les différents publics impliquent des adaptations de tons, de supports, de contenus à mettre en avant, même dans le cadre d'un seul et même objectif de communication de collecte.

L'argumentaire développé par l'agence sur un support bureautique (powerpoint) en direction des entreprises, devra être adapté suivant les cibles auxquelles le Ganil s'adresse.

➤ **Rythme et récurrence des actions de communication de collecte**

Comme toute communication, la communication de collecte implique un message clair et répété un nombre de fois suffisant (3 à 7 fois) pour que le récepteur puisse se l'approprier. Cela suppose de répéter le message au sein d'un même support de communication (ex : site web) mais également de multiplier les supports et les actions de communication elles-mêmes. Ainsi, tout au long de son cheminement vers le don, le prospect sera exposé 3 à 7 fois à un appel à don du Ganil sous diverses formes avant de réaliser l'acte de don.

Exemple\* de parcours d'un mécène :

1 - Lecture de la presse / des réseaux sociaux / etc. :

*"Le Ganil lance une démarche de mécénat (ou son Fonds de dotation) et appelle les acteurs privés à se rassembler pour soutenir la recherche"*

**2 - Réception d'un courrier postal du Ganil par la direction de l'entreprise :**

*"Nous souhaiterions vous rencontrer afin de vous présenter notre démarche"*

3 - Réception d'un e-mail et/ou d'un appel téléphonique du Ganil :

*"Quand pourrions-nous vous rencontrer afin de vous présenter notre démarche ?"*

**4 - Rencontre en RDV :**

*"Que pensez-vous de notre offre de mécénat ? Les projets à soutenir vous intéressent-ils ?"*

5 - Réception d'une invitation à un événement de mobilisation / collecte / une visite

*"Nous serions ravis de vous recevoir à l'occasion de ..."*

**6 - Échanges e-mails et réception d'un dossier de demande de mécénat :**

*"Seriez-vous prêt à soutenir le Ganil (ou le Fonds de dotation du Ganil) avec un mécénat de X€ portant sur X (projet / thématique), et vous ouvrant l'accès au programme de reconnaissance associé ?"*

\*L'Agence précise que ce parcours n'est qu'un exemple et que dans la réalité, certaines étapes peuvent être ajoutées, supprimées, déplacées. Le parcours et la relation avec chaque prospect mécène est personnalisable.

## **B. Un double objectif : création de notoriété et résultats en collecte**

La stratégie de collecte ne peut fonctionner que si elle est soutenue par des actions de communication de deux natures :

- 1 - Communication de notoriété
- 2 - Communication de collecte

### **1. Communication de notoriété**

Cette communication précède et accompagne la communication de collecte afin d'en améliorer (voire d'en rendre possible) les résultats. Elle est indispensable pour toutes les organisations et causes collectant des dons dans un panorama concurrentiel territorial, national et international.

Elle l'est d'autant plus pour un « nouvel » acteur de la collecte tel que le Ganil, qui doit exister en premier lieu auprès des mécènes potentiels puis émerger, être choisi, et enfin rassurer et créer une relation.

Un dispositif de Relations Presse professionnalisé est fortement préconisé pour accompagner la naissance de la « nouvelle cause scientifique » et consolider sa médiatisation :

- FAIRE L'AGENDA : médiatiser les actualités du Ganil (scientifiques, événementielles, partenariales...) ; faire savoir et soutenir le lancement de la démarche mécénat pour préparer la médiatisation de son actualité sur le moyen et long terme.
- FAIRE L'OPINION : travailler l'image du Ganil (ex : médiatiser le travail de fond des chercheurs et des ingénieurs, les expériences réalisées, diffuser et vulgariser les contenus scientifiques) pour développer une perception positive générale.
- FAIRE ADHÉRER : créer la préférence des publics pour soutenir le Ganil, convaincre de l'impact et de l'utilité (et de l'utilisation concrète) des dons / mécénats ; cela pour participer à convaincre et fidéliser des mécènes à moyen et long terme.

**En termes de supports, l'Agence recommande que la communication de notoriété du Ganil soit déployée sur l'affichage local, sur la presse print et online spécialisée (scientifique) et économique (décideurs au sein des entreprises) nationale, et sur les réseaux sociaux auprès du grand public.**

**Le Ganil devra particulièrement tirer parti des événements qu'il organise ou contribue à faire vivre, en les mettant en valeur sur l'ensemble des supports ci-dessus. Cela concerne notamment (non exhaustif) :**

- JPO Ganil : prévoir une campagne d'achats d'espaces à l'échelle départementale
- stands sur les campus partenaires et events partenaires

- événements type IPAC'20
- autres colloques...

Ensuite, l'Agence recommande que le Ganil - et notamment son fundraiser - développe sa présence tout au long de l'année sur les événements régionaux pertinents, afin d'être visible auprès de ses cibles "entreprises" et "décideurs économiques" (voir liste des prospects, livrable phase 1). Cette activité de networking aura pour conséquence de développer le réseau du Ganil et de faciliter la prise de RDV de prospection par la suite.

Enfin, l'Agence recommande que l'ensemble de la communication de notoriété du Ganil mette en avant les tutelles du CEA et du CNRS, marques notoires plus facilement reconnues par les publics.

## 2. Communication de collecte

Les actions de prospection auprès des cibles identifiées pour le Ganil ne nécessitent pas d'outil de communication à visibilité large (marketing de masse).

Les actions recommandées ci-après reposent sur des outils (argumentaire grands mécènes, supports préexistants communication institutionnelle Ganil) et des opérations événementielles très ciblées (présentation type « petit-déjeuner »).

---

### C. Comment solliciter concrètement les prospects grands mécènes ?

- **Cible grandes entreprises : objectif de 2 900 000 € en 5 ans**

Pour les cibles entreprises à fort potentiel, en capacité de répondre à l'offre de mécénat de 50K€ à 1M€, nous recommandons une stratégie one-to-one et one-to few, soutenue par :

- print : courriers personnalisés pour solliciter un RDV ou pour inviter à un événement ; plaquette institutionnelle Ganil ; argumentaire mécénat ; fiches projets à soutenir
- rendez-vous : rencontres individuelles avec les prospects (présence Direction Ganil)
- events ciblés : visites guidées, afterworks thématiques... regroupant quelques prospects en cours, soit en guise de 1er contact, soit en guise de relance.

La prospection de grands mécènes se déroule sur un laps de temps de 6 à 24 mois ; le processus est souvent d'autant plus long que le montant sollicité est élevé.

#### ➤ Les différentes étapes de la prospection des grandes entreprises :

- .1. Sélection des cibles et des prospects à contacter et identification du contact Ganil  
> *Objectif : faciliter la prise de contact avec chaque prospect*
- .2. Envoi de courrier postal (contenant dossier argumentaire) à destination des prospects  
> *Objectif du courrier : solliciter une rencontre pour présenter les projets à mécéner.*
- .3. Relances téléphoniques + emails pour vérifier que le courrier a bien été reçu, solliciter un RDV et (idéalement) inviter à un événement Ganil dédié aux entreprises  
> *Objectif : se rapprocher du contact décideur et obtenir une 1re rencontre au plus haut*

niveau hiérarchique de l'entreprise

- .4. RDV avec le prospect - présentation du/des projet(s) et envoi d'un compte-rendu  
> Objectif : identifier l'intérêt pour l'offre mécénat et échanger
- .5. Formalisation et suivi opérationnel des dossiers, relances (rencontrer d'autres décideurs au sein de l'entreprise, envoyer un dossier mécénat personnalisé...)  
> Objectif : définir les modalités du mécénat adaptées au prospect
- .6. Mise en œuvre des négociations, signature des conventions  
> Objectif : finaliser et assurer l'aboutissement de la prospection
- .7. Remerciements à la suite du don ("en privé" : envoi email, courrier de remerciement ; et "en public" : publication de remerciements sur les réseaux sociaux, site web, newsletter du Ganil...)  
> Objectif : préparer le terrain de la fidélisation
- .8. Mise en place des contreparties, du reporting et suivi relationnel  
> Objectif : préparer le terrain de la fidélisation (nouvelle sollicitation à N+1 ou N+2 permettant de reprendre le cycle à l'étape 4 pour un nouveau soutien)

### ➤ Stratégie d'ambassadeurs (focus étape 1)

La prescription de proximité est un canal central en collecte de fonds.

L'agence préconise d'identifier en priorité 1 à 2 profils de "prescripteurs" ou "ambassadeurs", dans une logique de relais de contacts, qui seraient en capacité de jouer le rôle de facilitateur entre le Ganil et les prospects. Il s'agit donc de profils ayant des entrées auprès de hauts niveaux hiérarchiques au sein des entreprises listées, et en capacité de les activer pour "ouvrir la porte" à l'une (ou plusieurs) des étapes suivantes :

- signature du courrier (étape 2)
- présence à un RDV (étape 3 dans l'idéal, ou étape 5)
- suivi relationnel (étape 8)

### ➤ Modalités variables pour les étapes 2 et 3

On peut distinguer trois modalités de prises de contact en fonction de la nature des prospects et des projets à soumettre en sollicitation :

#### **Modalité #1 : le réseau**

Prise de RDV par le ou les profils identifiés comme "prescripteur" / "facilitateur".

Comme indiqué ci-dessus, le profil a pour rôle de :

- signer les courriers de demande de RDV ou envoyer un email (qui pourront être pré-rédigés par le Ganil)
- téléphoner au prospect, selon sa proximité
- être présent à un RDV physique
- et éventuellement, participer à une contrepartie aux côtés du prospect

Les "ambassadeurs" du Ganil devront être coachés par le(s) Fundraiser(s), dans une logique d'animation d'un comité de campagne : partage et délimitation des rôles de chacun (vis-à-vis du Fundraiser), attribution d'une liste de prospects pour chaque ambassadeur, formulation d'objectifs chiffrés, réunions régulières (mensuelles a minima) pour partager les résultats,

coordination en back-office, et avantages exclusifs pour remercier les ambassadeurs de leur implication.

### **Modalité #2 : les événements**

Des invitations à des événements constituent des occasions de premier contact et une possibilité pour les parties prenantes d'activer leurs réseaux.

Dans ce cas, les étapes 2 et 3 de prospection ont pour objectif d'inviter le prospect à un événement du Ganil. Cet événement constitue une étape supplémentaire qui vient s'intercaler entre l'étape 3 et l'étape 4, mais elle facilitera beaucoup les retours des prospects (vs. la modalité #3) et améliorera le nombre de prospects rencontrés.

Cf. ci-dessous le point 4. "Le calendrier de campagne" pour plus de précisions sur ces événements.

### **Modalité #3 : sans contact direct**

Dans le cas d'un prospect avec lequel ni les profils "prescripteurs" ni le Ganil n'auraient de contact direct ou indirect, le processus de prospection se concentre sur les 8 étapes décrites ci-dessus faisant intervenir le plus haut niveau du Ganil aux points-clés (signature courrier / email, présence au 1er RDV).

- **Cible individus fortunés et entreprises régionales : objectif de 100 000 € en 5 ans**

Les individus fortunés ont une capacité de don comparable à des TPE / PME en valeur. Cette capacité de don varie de 1 à 10% des revenus annuels.

La stratégie de collecte du Ganil élaborée par l'Agence s'adresse à ces cibles pour un palier de don à 5K€ (objectif : 20 donateurs à 5K€ en 5 ans, soit 4 par an).

La sollicitation des individus fortunés et celle des PME/TPE locales se fait en *one-to-few*. Le Ganil devra adapter l'argumentaire de mécénat et les contreparties pour des individus et assurer comme pour les entreprises un suivi relationnel privilégié, mais de façon "groupée", pour optimiser le temps passé par le(s) Fundraiser(s), en formalisant l'appartenance des donateurs à un "Cercle des donateurs du Ganil" : un ticket de don unique, des contreparties identiques pour tous, et pas de négociation du partenariat sur-mesure comme avec les grands dons.

Les entreprises régionales et les individus fortunés pourront être invités lors des événements de mobilisation, ou encore lors d'événements dédiés aux mécènes entreprises (contreparties prévues dans l'offre mécénat).

- **Cible Clubs et cercles**

Les clubs ou cercles peuvent être une cible complémentaire, à condition de cadrer la relation afin d'éviter des démarches chronophages pour le Ganil.

Les clubs ciblés sont démarchés collectivement grâce notamment à un kit de communication clé-en-main (affiches et flyers mécénat) et des contreparties collectives (courrier d'informations sur les avancées de la démarche, newsletters, visites groupées du Ganil...).

L'utilité des clubs et cercles est aussi de relayer la démarche de mécénat du Ganil auprès de leurs réseaux personnels et professionnels (mécanisme de cooptation).

Enfin, le soutien de clubs et cercles peut donner une nouvelle forme de visibilité à la démarche mécénat du Ganil grâce notamment aux événements organisés par ces clubs eux-mêmes notamment pour animer la vie du groupe.

- **Cible Grand public**

Les événements organisés par le GANIL (portes ouvertes) ou auxquels participe le Ganil (Campus en fête) sont des moments privilégiés pour mettre en place une collecte sur site :

- borne de don
- urne
- brochure mécénat dédiée
- affichage

L'objectif premier n'est pas tant le montant collecté que la visibilité et notoriété de la démarche mécénat du Ganil, avec un effet vertueux sur la collecte auprès des entreprises mécènes, qui seront potentiellement valorisées auprès du grand public à ces occasions.

---

## **D. Le calendrier de la campagne de collecte**

La campagne de mécénat pour le Ganil se conçoit sur une durée de 5 ans, en accord avec l'ampleur de l'objectif financier : collecter 3M€.

### **Le lancement**

Un temps fort de lancement en année 1 est indispensable : l'objectif premier sera d'être clairement identifié par les publics-cibles. La création « statutaire » d'un véhicule de collecte, le cas échéant, serait une opportunité unique d'en faire un véritable événement de naissance d'une marque collectrice en recherche fondamentale.

L'Agence recommande pour le lancement de la campagne de mécénat :

- conférence de presse / dossier de presse
- événement de mobilisation attractif pour les cibles mécénat

*Pourquoi un événement lors du lancement de la démarche ?*

- Compléter les démarches de collecte en cours auprès des entreprises du territoire et officialiser l'initiative mécénat d'un acteur de la recherche du territoire pour créer de la notoriété autour de la démarche.
- Opportunité de communiquer sur les actions de recherche au Ganil et le projet SPIRAL2, méconnus du public. L'événement doit s'articuler avec la stratégie de collecte et doit représenter un temps fort de communication et de pré-sensibilisation au don.

L'objectif consiste à 1) mieux faire connaître les besoins et actions du Ganil qui ont conduit à développer la contribution financière du privé et 2) faire connaître sa démarche de collecte de fonds sur le territoire.

#### ❑ Le rythme de la campagne

Le business plan de la campagne échelonne les recettes sur 5 années, en tenant compte :

- du *rythme* de la collecte : une campagne pluriannuelle suit un rythme particulier, avec un travail de conviction plus intense pour obtenir les premiers mécènes (d'où un nombre de mécènes moins élevé les 1<sup>ers</sup> temps), puis un effet d'entraînement (« boule-de-neige ») avec plus de dons en années 2 et 3 ; vient ensuite une année de « creux » (année 4) qui s'observe souvent sur les campagnes d'appel à don dans un temps long ; et pour finir une collecte qui remonte en année 5 grâce à l'argument de « l'urgence » de la fin de campagne.
- du travail de *fidélisation* : si la stratégie relationnelle et les contreparties sont bien mises en œuvre auprès des mécènes lors d'une année N, certains dons et conventions de mécénat seront plus facilement reconductibles en année N+1. C'est la force du travail de fidélisation. Sur les années 2 à 5, le nombre de dons indiqués englobe donc à la fois prospects convertis en donateurs pour la 1<sup>re</sup> fois, et donateurs fidélisés.

#### ❑ L'animation d'une campagne pluriannuelle

Afin d'animer la communauté des mécènes, de les fidéliser (reproduction du don en N+1), et d'appuyer la prospection de nouveaux mécènes potentiels, il est recommandé de :

- Prévoir un événement phare annuel avec une thématique renouvelée d'année en année pour réactiver l'intérêt des mécènes fidèles
  - Invitations
  - Supports mécénat
- Saisir chaque opportunité, chaque événement ayant lieu au Ganil ou co-organisé par le Ganil, pour communiquer sur la campagne de mécénat à travers :
  - Supports mécénat : kakémono, affiches, brochures, dépliant, flyers prise de contact
  - Présentation orale par le responsable du mécénat

Des exemples d'opportunités ont été identifiées par le Ganil, notamment les rencontres entreprises du réseau Nucleopolis sous format de petits-déjeuners ou d'afterworks.

#### ❑ La clôture de la campagne

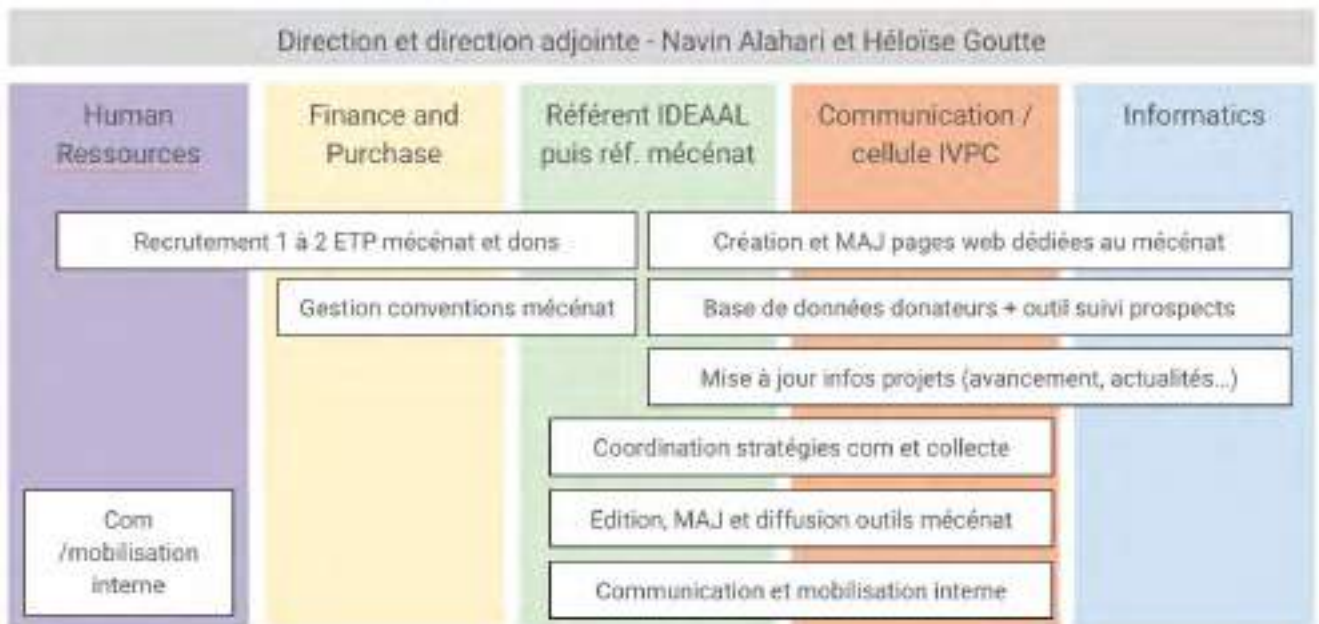
Un temps fort final est indispensable pour permettre de lever les derniers fonds nécessaires à l'atteinte de l'objectif de collecte.

L'objectif sera également de remercier et valoriser l'ensemble des mécènes ayant participé à la campagne de collecte.

---

## **E. Les moyens associés à la démarche**

Les impacts et moyens nécessaires à la mise en œuvre de la démarche mécénat sont réunis sur le schéma ci-dessous.



Les principaux enjeux sont :

- le recrutement :
  - 1 ETP Fundraiser senior dédié à la recherche de mécénat avant la 1<sup>re</sup> année de campagne
  - 0,5 ETP Fundraiser / chargé des relations mécènes à partir de l'année 2
- le besoin pour les Fundraisers de pouvoir collaborer de manière étroite et coordonnée avec un référent de la cellule "communication".

Indispensables pour atteindre l'objectif de collecte de **3M€** de mécénat, ces moyens humains, techniques et financiers représentent un investissement d'environ **1M€** pour le Ganil (masse salariale, supports de communication, organisation d'événements, coûts des contreparties) soit environ un tiers des recettes visées - ce qui correspond au ratio généralement observé dans une situation de lancement de campagne d'un organisme nouvellement collecteur de dons.

## **F. Conclusion**

L'étude de faisabilité se compose des éléments suivants, rassemblés dans le rapport final :

- analyse interne et interviews des parties prenantes
- benchmark des organisations concurrentes
- étude juridique
- workshops d'élaboration du discours de collecte
- élaboration d'un catalogue de projets mécénat
- définition des contreparties mécénat
- réalisation d'un argumentaire en français et en anglais
- ciblage d'une liste de prospects entreprises
- modélisation économique (plan de collecte)
- stratégie de campagne



Les principales analyses de cette étude de faisabilité concluent positivement à la faisabilité d'une démarche de collecte pour le Ganil - Spiral2, avec les facteurs-clés de succès suivants :

- une promesse forte traduisant les projets de recherche fondamentale mais avec la notion implicite d'impacts à venir : "Le Ganil, accélérateur de connaissances pour notre futur"
- mise en avant des finalités sociétales des travaux menés au Ganil (santé, énergie...) tout en le démarquant d'autres centres de recherche proches scientifiquement, afin de renforcer la perception d'utilité de la recherche fondamentale
- une diversité de projets à soutenir par le mécénat, répartis en 3 axes facilement identifiables par les entreprises et faisant écho à leurs stratégies de mécénat : Développer la recherche / Diffuser le savoir / Former les talents
- la nécessité de renforcer l'attractivité des projets présentés aux potentiels mécènes avec des descriptifs qui rendent concrets les besoins en financement
- une offre mécénat bien définie avec des paliers de dons lisibles et des contreparties indirectes associées dont la mise en place doit pouvoir être réalisée de manière certaine
- la recommandation de créer un fonds de dotation dédié pour isoler les financements issus du mécénat, rassurer les potentiels mécènes, et alimenter la visibilité et notoriété de la démarche mécénat ; a minima, si le Ganil souhaite collecter en direct, la demande d'un rescrit fiscal à l'administration est indispensable
- la communication aux prospects d'un argumentaire de mécénat comme support aux échanges
- une nécessaire disponibilité et professionnalisation du / de la référent(e) mécénat
- des investissements à la hauteur des ambitions de collecte
- une sensibilisation en interne au lancement de la démarche et du soutien de la cellule Communication du Ganil, dans une logique de coordination / partage de la stratégie de communication de notoriété avec celle de la communication de collecte.

*Merci de votre attention*

# Annex N

Titre programme	DEVELOPPER LA RECHERCHE				DIFFUSER LE SAVOIR		FORMER LES TALENTS			
Titre projet	ATOME FOR APPLICATIONS	ATOME FOR LIFE	JOUVENCE DES CYCLOTRONS	ATOME FOR DISCOVERY	EVENTS GRAND PUBLIC	EVENTS EXPERTS	CHAIRE SENIOR	PRIX THESES & INNOVATIONS	CHAIRE JUNIOR	PROGRAMME PHD
Résumé projet (Quoi ? Qui ? Où ? Quand ? Comment ? Combien ?)	Salle d'expériences pluridisciplinaires pour développer la recherche appliquée avec les ions et les neutrons sur : l'énergie durable et éco-responsable, de nouveaux matériaux pour l'industrie, l'électronique pour la télécommunication satellitaire.	Création de nouveaux radio-isotopes, substances faiblement radioactives pour l'imagerie médicale.	Perfectionnement des accélérateurs à la base de toutes les expériences.	Nouvel injecteur pour délivrer le flux d'ions destinés à être accélérés.	Stands sur 4 events/an, outils médiation, conférence GP (budget annuel de 25K, 5 cycles annuels sur la période)	Organisation d'un colloque porté par le Ganil, auprès de la communauté scientifique invitée (1 colloque annuel, soit 5 sur la période)	Chaire de recherche sur 3 ans (1 chaire sur la période de campagne de 5 ans)	Prix récompensant une thèse récemment soutenue (1 prix par an à 2K soit 5 prix sur la période)	Chaire de recherche sur 2 ans (1 chaire sur la période - 160K€)	Sélection et financement de jeunes chercheurs pour cycle de formation doctorale (1 programme)
Coût global du projet										
Besoin mécénat annuel	200 000 €	40 000 €	à compléter	200 000 €	25 000 €	30 000 €		2 000 €		40 000 €
Besoin mécénat total (à financer sur 5 ans)	1 000 000 €	200 000 €	- €	1 000 000 €	125 000 €	150 000 €	450 000 €	10 000 €		200 000 €
				2 200 000 €		275 000 €				660 000 €

Note 1. Le montant du projet Atom for life a été mis à jour selon les indications du Ganil.

Note 2. Le montant du projet Chaire senior a été mis à jour (de 160K à 450K€) suivant les recommandations des experts ayant déjà mis en œuvre ce type de projet.

Note 3. En conclusion des entretiens avec les experts, l'Agence recommande au Ganil :

- de diminuer le montant de mécénat recherché pour les projets Atom for applications et Atom for discovery à 1M€ chacun (au lieu de 2M€ et 1,2M€ respectivement)

- de retirer l'un des projets de la démarche mécénat (éventuellement Chaire junior), afin de concentrer les efforts de fundraising sur les projets restants et de rendre l'objectif global plus réaliste

Note 4. En l'absence d'information du Ganil, l'Agence n'a pas pu intégrer le mécénat recherché pour le projet Jouvence des Cyclotrons. Selon le montant, il faudra éventuellement réduire le mécénat recherché sur d'autres projets ou bien retirer un projet.

TOTAL dons / mécénat à collecter en 5 ans	3 135 000 €
---	-------------

Au vu des recommandations ci-dessus et des recommandations issues des entretiens experts, ce montant total est arrondi à 3 millions d'euros afin de constituer un objectif de collecte plus réaliste.

TOTAL rectifié dons / mécénat à collecter en 5 ans	3 000 000 €
--	-------------

Hopening Philanthropia **Plan de collecte de contributions privées - Ganil - objectif global à 5 ans de 3 000 000€**

version du 30.09.2020

Gift Range	No. Gifts required	No. Prospects required	Subtotal	Cumulative total	Cumulative %	Donors
1 000 000 €	1	5	1 000 000 €	1 000 000 €	33%	entreprises / don exceptionnel
500 000 €	1	5	500 000 €	1 500 000 €	50%	entreprises / don exceptionnel
250 000 €	2	10	500 000 €	2 000 000 €	67%	entreprises nationales
100 000 €	4	20	400 000 €	2 400 000 €	80%	etp nationale ou locale
50 000 €	10	50	500 000 €	2 900 000 €	97%	etp nationale ou locale
5 000 €	20	80	100 000 €	3 000 000 €	100%	etp locale ou indiv fortuné / club
<b>Totals</b>	<b>38</b>	<b>170</b>	<b>3 000 000 €</b>	<b>3 000 000 €</b>		

Regroupement des paliers de don par sous-groupes (repris sur le plan d'affaires ci-après)

Gift Range	Sous-total nb donors	Sous-total collecte	Don moyen par groupe de cibles	Nom du groupe de cibles
1 000 000 €	2	1 500 000 €	750 000 €	Entreprises grand compte
500 000 €				
250 000 €	16	1 400 000 €	87 500 €	Grandes entreprises, ETI, locales
100 000 €				
50 000 €				
5 000 €	20	100 000 €	5 000 €	Individus fortunés et entreprises locales

Hopenig Philanthropia **Business plan à 5 ans - collecte de fonds privés - Ganil**

version du 30.09.2020

Nota bene : le BP ci-dessous s'entend avec une mise en oeuvre des actions de communication internes/externes et de la stratégie avant l'année 1 de collecte. De plus, le montant de chaque don est ici inscrit dans sa totalité en 1 année comptable, même si les entreprises mécènes pourront effectuer des versements en plusieurs années, notamment les dons à 1M et 500K.

Année 1		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	750 000 €	750 000 €	1			
Grandes entreprises, ETI	Mécénat financier / approche one-to-few	175 000 €	87 500 €	2	85 000 €	56 100 €	93 500 €
Individus fortunés et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	10 000 €	5 000 €	2			
<b>TOTAL</b>		<b>935 000 €</b>	n.p.	<b>5</b>		<b>234 600 €</b>	<b>700 400 €</b>

**Remarques globales**

\*recrutement 1 poste interne Fundraiser senior  
\*\*frais conseil externe à 6% des dons  
\*\*\*estimation coût 10% du don

**MARGE ANNUELLE** Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

Année 2		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	- €	750 000 €	-			
Grandes entreprises, ETI	Mécénat financier / approche one-to-few	350 000 €	87 500 €	4	119 000 €	22 500 €	37 500 €
Individus fortunés et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	25 000 €	5 000 €	5			
<b>TOTAL</b>		<b>375 000 €</b>	n.p.	<b>9</b>		<b>179 000 €</b>	<b>196 000 €</b>

**Remarques globales**

\*1 poste interne Fundraiser senior + recrutement 1 poste Chargé relations mécènes à mi-temps  
\*\*frais conseil externe à 6% des dons  
\*\*\*estimation coût 10% du don

**MARGE ANNUELLE** Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

Année 3		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	750 000 €	750 000 €	1			
Grandes entreprises, ETI	Mécénat financier / approche one-to-few	525 000 €	87 500 €	6	119 000 €	78 300 €	130 500 €
Individus fortunés et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	30 000 €	5 000 €	6			
<b>TOTAL</b>		<b>1 305 000 €</b>	n.p.	<b>13</b>		<b>327 800 €</b>	<b>977 200 €</b>

**Remarques globales**

\*1 poste interne Fundraiser senior + 1 poste Chargé relations mécènes à mi-temps  
\*\*frais conseil externe à 6% des dons  
\*\*\*estimation coût 10% du don

**MARGE ANNUELLE** Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

Année 4		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	- €	750 000 €				
Grandes entreprises, ETI	Mécénat financier / approche one-to-few	175 000 €	87 500 €	2	119 000 €	- €	19 000 €
Individus fortunés et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	15 000 €	5 000 €	3			
<b>TOTAL</b>		<b>190 000 €</b>	n.p.	<b>5</b>		<b>138 000 €</b>	<b>52 000 €</b>

**Remarques globales**

\*1 poste interne Fundraiser senior + 1 poste Chargé relations mécènes à mi-temps  
\*\*frais conseil externe : arrêté car prise en charge par équipe interne de la fidélisation  
\*\*\*estimation coût 10% du don

**MARGE ANNUELLE** Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

Année 5		Recettes prévisionnelles			Dépenses prévisionnelles		
Cibles	Canaux de collecte	Recette (montant annuel)	Don moyen	Nbre de donateurs / transactions	Temps Homme chargé*	Frais externalisation fundraising**	Frais opérationnels / outils / contreparties ***
Entreprise grand compte	Mécénat financier ou sponsoring	- €	750 000 €				
Grandes entreprises, ETI	Mécénat financier / approche one-to-few	175 000 €	87 500 €	2	119 000 €	- €	19 500 €
Individus fortunés et entreprises locales	Approche one-to-one & one-to-few	20 000 €	5 000 €	4			
<b>TOTAL</b>		<b>195 000 €</b>	n.p.	<b>6</b>		<b>138 500 €</b>	<b>56 500 €</b>

**Remarques globales**

\*1 poste interne Fundraiser senior + 1 poste Chargé relations mécènes à mi-temps  
\*\*frais conseil externe : arrêté car prise en charge par équipe interne de la fidélisation  
\*\*\*estimation coût 10% du don

**MARGE ANNUELLE** Selon présence personnes fortunées dans réseau Ganil

Prévisions sur 5 ans	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
Grands comptes	750 000 €		0€		750 000€		- €		- €	
Gd etp, ETI, IF	175 000 €	234 600€	350 000€	179 000€	525 000€	467 069€	175 000 €	279 399€	175 000 €	279 399€
Indiv Fortu / etp loc	10 000 €		25 000€		30 000€		15 000 €		20 000 €	
<b>TOTAL</b>	<b>935 000 €</b>	<b>234 600€</b>	<b>375 000€</b>	<b>179 000€</b>	<b>1 305 000€</b>	<b>327 800€</b>	<b>190 000 €</b>	<b>138 000 €</b>	<b>195 000 €</b>	<b>138 500 €</b>
<b>Marge</b>	<b>700 400€</b>		<b>196 000€</b>		<b>977 200€</b>		<b>52 000€</b>		<b>56 500€</b>	

OPTION LEVÉE DE FONDS GRAND PUBLIC : 10K€ /SUR 5 ANS, soit 400 dons à 5€ par an

Grand Public	Dons libres lors d'événements partenaires ou internes Ganil	10 000 €	5 €	2 000						
--------------	---	----------	-----	-------	--	--	--	--	--	--

Cible : 20 000 personnes/an (JPO + stands sur événements partenaires et en propre)  
Estimation : 1 don/50 visiteurs  
Don moyen 5€

TOTAL sur 5 ans sans option	
Recettes	Dépenses
<b>3 000 000 €</b>	1 017 900€
	1 982 100 €

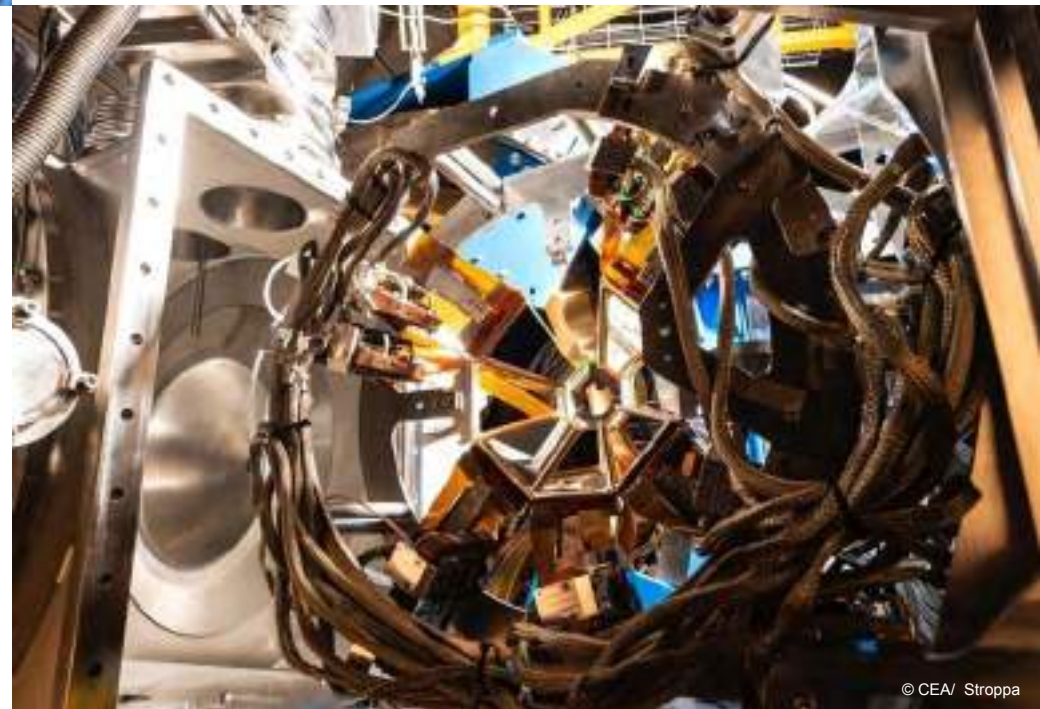
TOTAL sur 5 ans avec option	
Recettes	Dépenses
<b>3 010 000 €</b>	1 017 900€
	1 992 100 €

# Annex 0



# LE GANIL, ACCÉLÉRATEUR DE CONNAISSANCES POUR NOTRE FUTUR

**GANIL**  
laboratoire commun CEA/DRF **spiral2** CNRS/IN2P3



# Edito

*Laboratoire de recherche fondamentale et appliquée de rang mondial, le GANIL possède des installations d'exception avec des faisceaux d'ions aux performances inégalées. Plus de 250 chercheurs, venus de par le monde, œuvrent ensemble pour explorer et comprendre l'origine de l'Univers. Grâce à notre expertise, le GANIL est source d'avancées scientifiques et technologiques pour la société et diffuse des connaissances nouvelles.*

*En tant que directeur d'établissement, aux côtés du CEA et du CNRS, je suis fier de l'engagement des équipes et de nos capacités techniques qui nous portent vers d'ambitieux nouveaux projets. Parmi eux, le développement de SPIRAL 2, projet qui a pour vocation d'encourager la création d'applications concrètes et la promotion de plus d'interdisciplinarité.*

*Le déploiement de SPIRAL 2 n'est possible qu'avec le soutien de nos partenaires qui partagent notre vision et souhaitent participer à une recherche de pointe. Ensemble, nous pouvons répondre aux enjeux scientifiques de demain.*

**Photo  
Navin  
Alahari**

**Navin Alahari  
Directeur du GANIL  
Lauréat du prix Joliot-Curie**



# Le GANIL

## un équipement, des hommes, un territoire



### Un équipement

Le Grand Accélérateur National d'Ions Lourds fait partie du TOP 5 des laboratoires du monde pour la recherche avec des faisceaux d'ions.

Il nous fait pénétrer dans l'intimité de la matière en la percutant, en la sondant, en la manipulant, avec des particules chargées, accélérées à plusieurs dizaines de milliers de km/s.

# Le GANIL

## un équipement, des hommes, un territoire



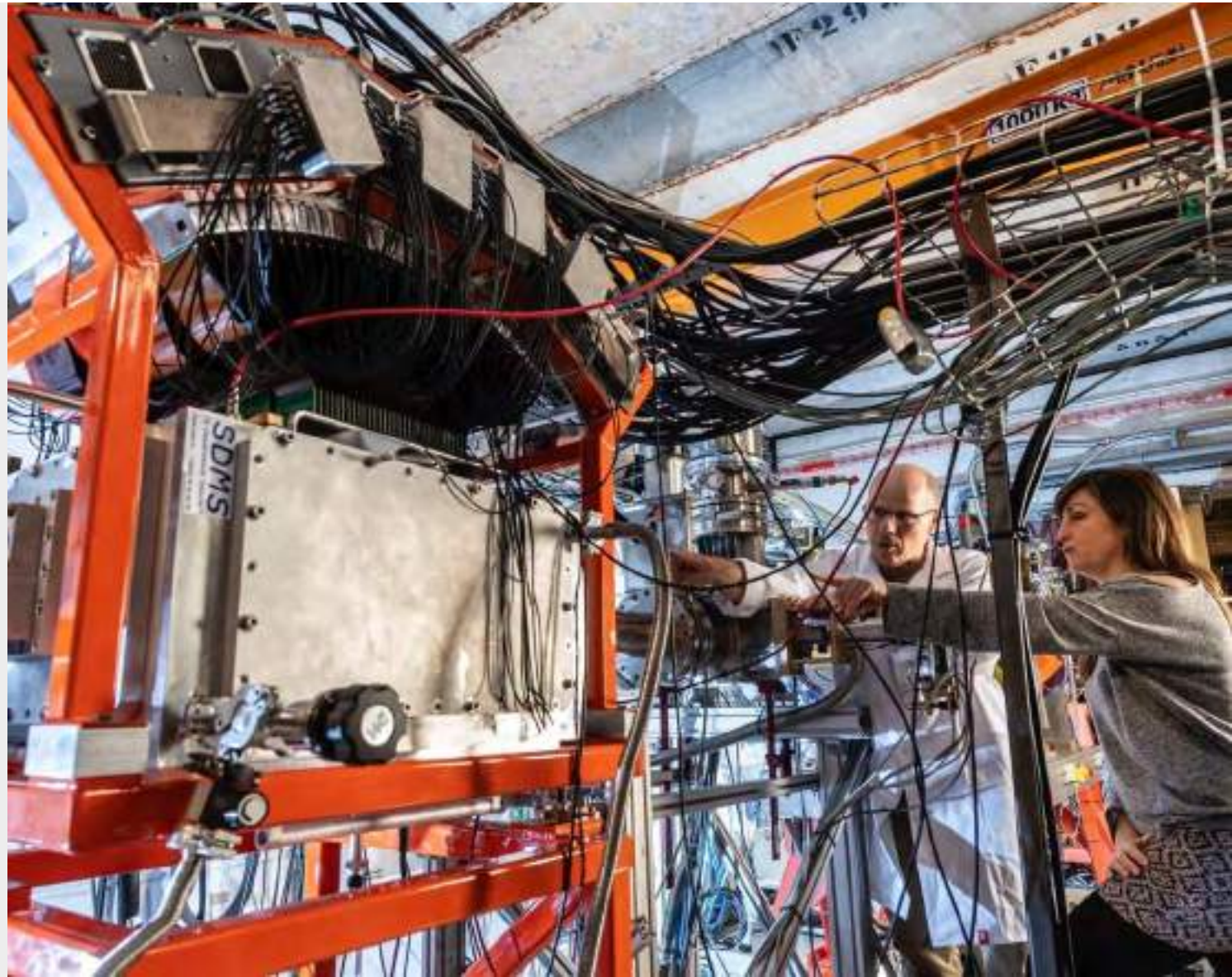
### Des hommes

L'accélérateur est opéré par près de 300 scientifiques et techniciens sous la tutelle du CNRS\* et du CEA\*\*.

Cette infrastructure exceptionnelle attire aussi chaque année 700 chercheurs venus d'une trentaine de pays et une dizaine d'entreprises, dont les expériences font avancer nos connaissances et l'économie.

\*CNRS : Centre national de la recherche scientifique

\*\*CEA : Commissariat à l'énergie atomique



# Le GANIL

## un équipement, des hommes, un territoire



### Un territoire

Implanté à Caen au sein de la région Normandie, le Ganil est membre fondateur de Nucleopolis.

Ce pôle normand d'enseignement et de recherche est reconnu dans le monde entier pour son expertise dans les sciences nucléaires et leurs applications.

# Au cœur de la matière

**Le choc provoqué par la projection d'atomes chargés (des ions) sur des atomes cibles permet de faire émerger d'une part des particules, d'autre part de nouveaux atomes, au noyau plus lourd ou plus léger.**

## **Une mine d'informations pour...**

**... répondre à des questions fondamentales :**

D'où venons-nous ?

Comment les étoiles créent-elles la matière de l'univers ?

**... apprivoiser la matière, et :**

fabriquer des espèces chimiques introuvables sur Terre  
comprendre comment s'assemblent les constituants de la matière

dompter l'énergie des atomes

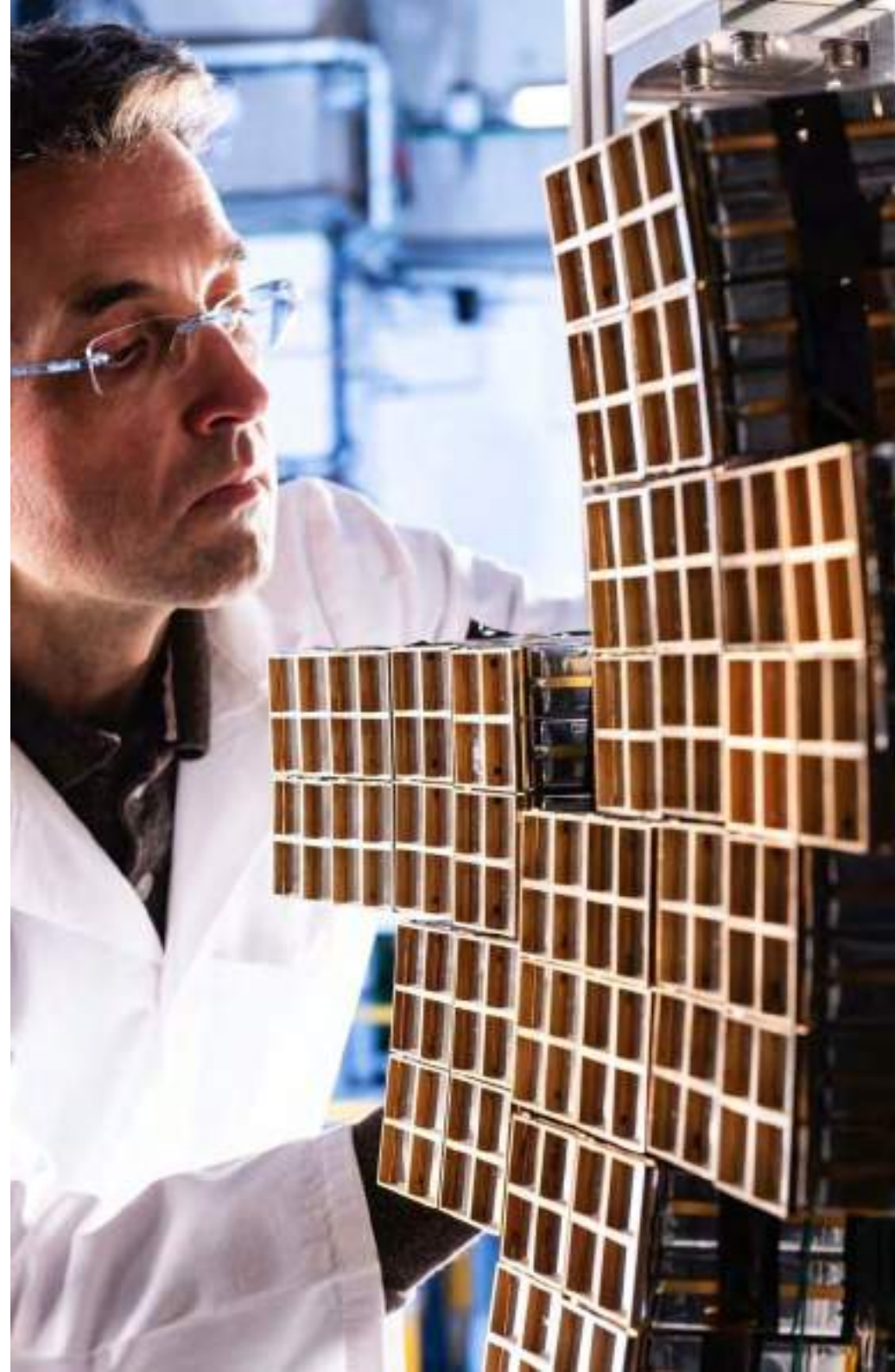
**... faire émerger des solutions nouvelles :**

en santé

dans le domaine de l'énergie  
pour l'industrie des matériaux

**... la société et notamment :**

la centaine de jeunes physiciens formés chaque année  
les milliers de visiteurs qui se pressent aux portes ouvertes et aux événements





# Spiral 2, l'avenir du GANIL

## Le Ganil se développe avec le projet Spiral2 (Système de Production d'Ions RADIOactifs en Ligne de 2<sup>e</sup> génération).

Il comprend un nouvel accélérateur d'ions fournissant un faisceau d'ions lourds parmi les plus intenses au monde. Il offre une plus grande variété de réactions entre les noyaux des atomes, d'où émergent des produits divers : flux de neutrons, particules très légères et aussi des ions très lourds, inexistantes sur Terre.

Ces noyaux exotiques uniques au monde permettront de réaliser des expériences jusqu'alors impossibles. Les premières, qui débuteront en 2021, sont attendues avec impatience par la communauté scientifique internationale.

La première phase d'investissement, de 165 M€, a été financée par les tutelles du Ganil (CEA\* et CNRS\*\*/IN2P3\*\*\*), les collectivités territoriales et des laboratoires internationaux.

**Spiral2 réaffirme ainsi la place du Ganil aux avant-postes de la recherche fondamentale et appliquée internationale.**

\*CEA : Commissariat à l'énergie atomique

\*\*CNRS : Centre national de la recherche scientifique

\*\*\*IN2P3 : Institut national de physique nucléaire et de physique des particules

# Aux avant-postes de la recherche fondamentale, Spiral2 fera progresser la connaissance...

...des réactions nucléaires à l'œuvre dans les étoiles

...des forces qui régissent la cohésion des noyaux au cœur des atomes

...des lois de physique théorique établies à partir des seuls noyaux atomiques observés jusqu'ici

...de la composition de l'univers

...de la matière qui compose notre environnement quotidien





## Aux avant-postes de la recherche appliquée, Spiral2 permettra notamment :

...la production de substances faiblement radioactives pour l'imagerie médicale

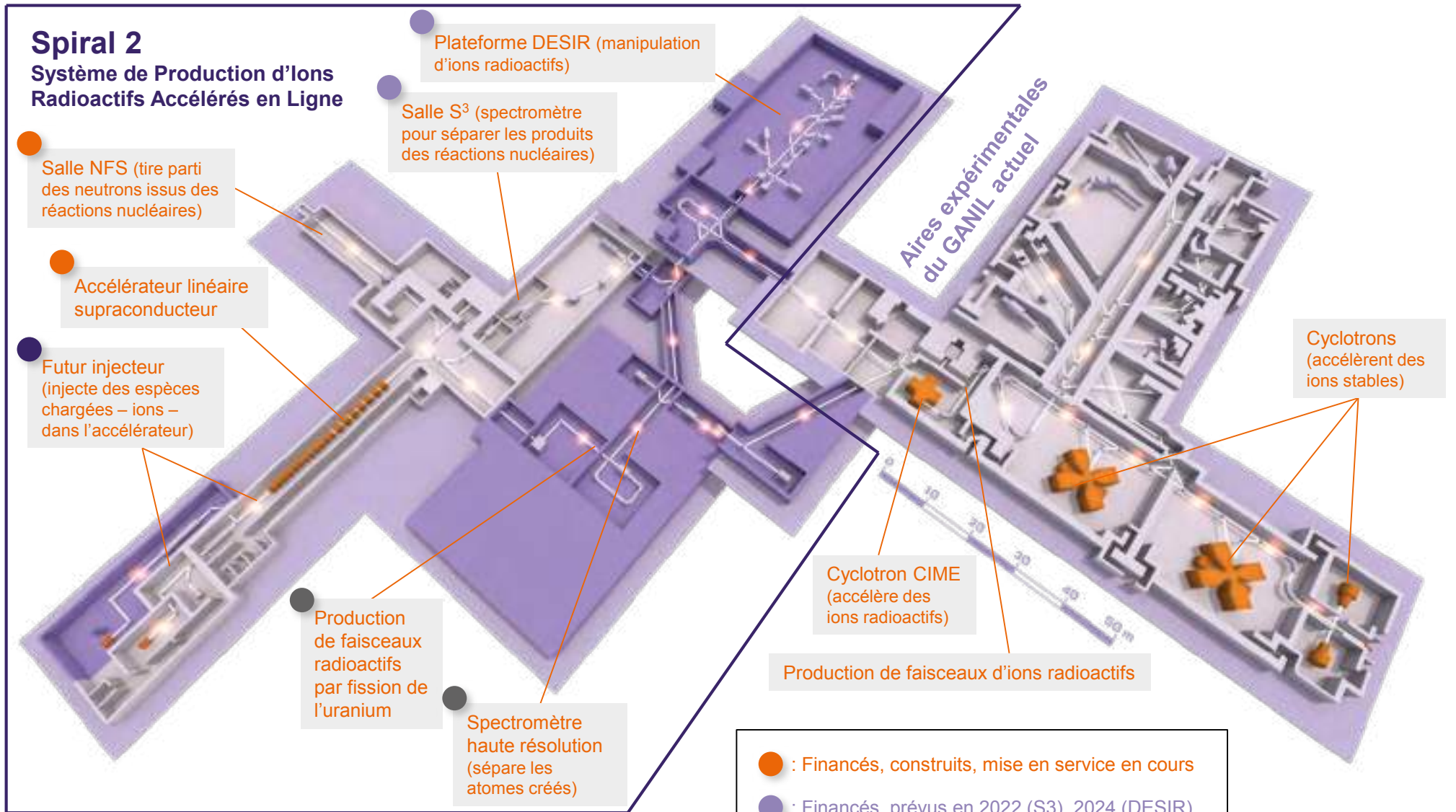
...la mise au point de nouveaux types de rayonnements pour cibler plus précisément les cellules malignes dans le traitement des cancers par hadronthérapie

...la radiographie des matériaux grâce aux neutrons

...la perforation de membranes pour fabriquer des filtres dans l'industrie pharmaceutique ou agroalimentaire

...le test de résistance aux rayonnements pour les composants électroniques destinés à aller dans l'espace

# Spiral 2 s'implante au GANIL



NFS : Neutrons For Science

S<sup>3</sup> : Super séparateur spectromètre

CIME : Cyclotron pour Ions de Moyenne Énergie

DESIR : Désintégration, Excitation et Stockage d'Ions Radioactifs

● : Financés, construits, mise en service en cours

● : Financés, prévus en 2022 (S3), 2024 (DESIR)

● : Non financés, non programmés

● : Budget à consolider



# Vous aussi, participez à cette aventure scientifique

Le Ganil ouvre une démarche innovante de mécénat afin de rassembler les acteurs économiques et privés souhaitant oeuvrer à ses côtés en faveur de Spiral 2, projet d'envergure unique.

## Trois possibilités s'offrent aux mécènes du Ganil

### MÉCÈNE – ACTION

Choisissez l'affectation de votre don en finançant le projet d'intérêt général de votre choix.

Vous pouvez, par exemple, devenir mécène attitré *Atom for Life*.

### MÉCÈNE – PROGRAMME

Vous pouvez soutenir l'un des 3 programmes ci-dessous :

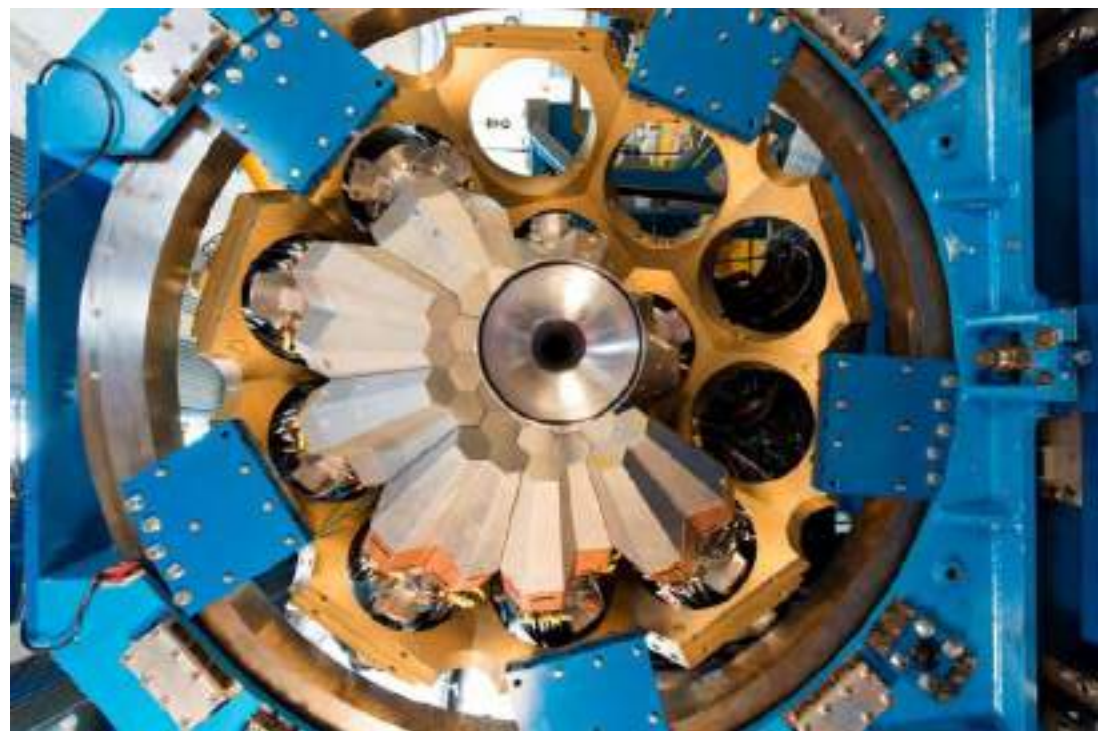
Développer la recherche  
Diffuser le savoir  
Former les talents

### MÉCÈNE – MATIÈRE

Vous pouvez soutenir l'ensemble des projets d'intérêt général du GANIL, accélérateur de connaissances pour notre futur.

***Rassemblons les énergies du territoire  
et faisons-les rayonner  
autour d'une aventure scientifique unique !***

# Découvrez les projets concrets à soutenir



# Programme 1 - Développer la recherche

## LES PROJETS À SOUTENIR

### ATOM FOR APPLICATIONS

1M€

Salle d'expériences pluridisciplinaires pour développer la recherche appliquée avec les ions et les neutrons sur : l'énergie durable et éco-responsable, de nouveaux matériaux pour l'industrie, l'électronique pour la télécommunication satellitaire.

### ATOM FOR LIFE

200k€

Création de nouveaux radio-isotopes, substances faiblement radioactives pour l'imagerie médicale.

### ATOM FOR DISCOVERY

1M€

Nouvel injecteur pour délivrer le flux d'ions destinés à être accélérés.

### JOUVENCE DES CYCLOTRONS

xM€

Perfectionnement des accélérateurs à la base de toutes les expériences.



# Programme 2 - Diffuser le savoir



## LES PROJETS À SOUTENIR

### EVENTS EXPERTS

150k€

Organisation de rencontres dédiées aux scientifiques pour échanger sur les recherches menées au GANIL et dans le monde.

### EVENTS GRAND PUBLIC

125k€

Organisation d'événements et conférences *in situ* (visites du GANIL) et hors les murs dédiés au grand public pour vulgariser les sciences fondamentales.

Stands sur 4 événements par an et réalisation d'outils pédagogiques pour les enfants.



# Programme 3 - Former des talents

## LES PROJETS À SOUTENIR

### CHAIRE

450k€

Chaire de recherche / d'enseignement sur 3 ans.

### FORMATION JEUNES CHERCHEURS

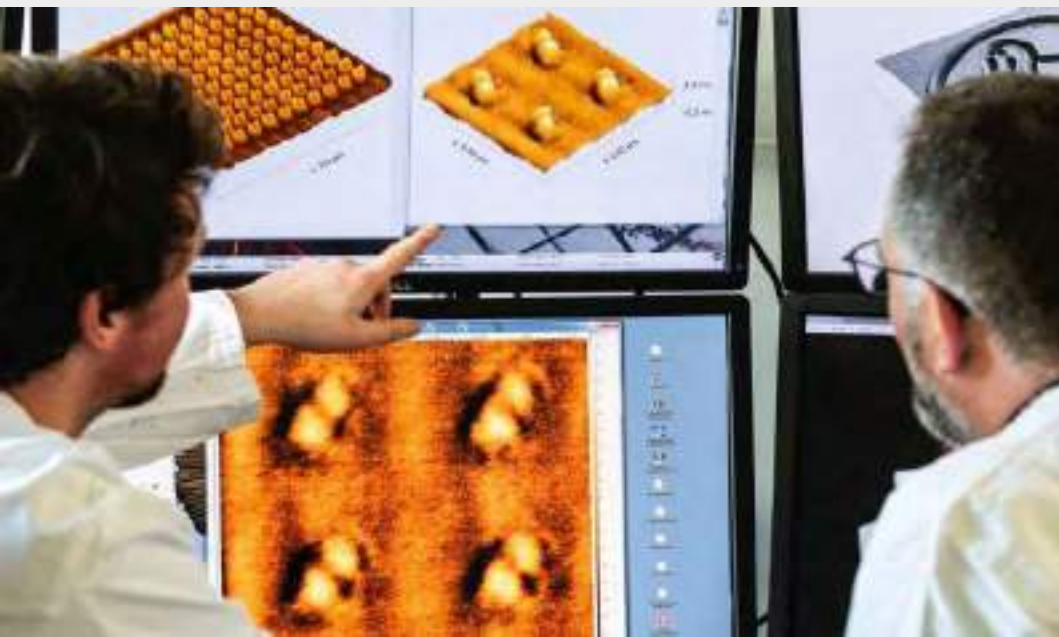
200k€

Programme PhD et post-doctorants sur 5 ans.

### PRIX THÈSES ET INNOVATIONS

10k€

Récompenser une thèse récemment soutenue.



*« Je suis fier de contribuer au développement d'expériences cruciales. Outre mes recherches, je participe à l'accueil scientifique des expériences menées au Ganil par des équipes nationales et internationales. »*

**Antoine Lemasson**

Chercheur en physique nucléaire  
Médaille de bronze du CNRS en 2018

# Choisissez le montant de votre soutien

Choisissez le montant de votre soutien et bénéficiez d'un programme de reconnaissance attractif et adapté au niveau de votre engagement.

Merci de faire partie de cette aventure scientifique unique !

Mécène **ATOME**

À partir de 1 000 000 €

Mécène **NOYAU**

À partir de 500 000 €

Mécène **NUCLÉON**

À partir de 250 000 €

Mécène **QUARK**

À partir de 100 000 €

Mécène **ÉLECTRON**

À partir de 50 000 €

## **Votre don ouvre droit à une réduction fiscale**

Votre entreprise bénéficie d'une réduction de l'impôt sur les sociétés à hauteur de 60% du montant du don dans la limite de 20 000€ ou de 0,5% du chiffre d'affaires HT.

Ainsi, un mécénat de 100 000 € ne vous revient qu'à 40 000 €.

# Bénéficiez d'avantages exclusifs selon votre soutien

## VISIBILITÉ

Nom et logo sur le site web du GANIL

Nom et logo sur les outils de communication et de médiation

Naming de chaire

Communiqué de presse conjoint au sujet du partenariat

Nom et logo *in situ*

Présence lors d'événements

## REPORTING

Envoi d'informations régulières sur l'avancement du projet financé

Reporting annuel réalisé pour les mécènes

## PRIVILÈGES

Visites guidées du GANIL

Organisation d'un événement privé *in situ* pour que vos collaborateurs découvrent le GANIL et rencontrent ses chercheurs et/ou ses ingénieurs

Mise à disposition d'espaces au sein du GANIL

Possibilité d'utiliser les salles de recherche du GANIL et les équipements de pointe

## ÉVÉNEMENTS

Séminaire en entreprise en présence de chercheurs et/ou d'ingénieurs du GANIL

Invitations aux conférences de vulgarisation et aux événements grand public pour les collaborateurs

Invitations à des événements du GANIL ou partenaires (colloques...)

## RÉSEAU

Invitation à des événements dédiés aux mécènes

Rencontres privilégiées avec des chercheurs et personnalités

# Pourquoi nous soutenir ?

## Cinq bonnes raisons de devenir mécène du Ganil

Vous intégrez un réseau de partenaires réunis par une même volonté de **soutenir un fleuron de la recherche française** mondialement reconnu.

Vous devenez un maillon essentiel dans le **développement de projets** de recherche de pointe et la **diffusion de connaissances**.

Vous valorisez l'**engagement de votre entreprise** auprès de vos **publics internes et externes** en affectant votre don selon votre souhait.

Vous **bénéficiez d'une réduction d'impôt** sur les sociétés, à hauteur de 60% du montant de votre don, dans la limite de 20 000€ ou de 0,5% de votre chiffre d'affaires.

Vous êtes **informé de manière privilégiée des avancées** que votre don aura permis.







## Contact

**GANIL**

Bd Henri Becquerel  
BP 55027 – 14076 Caen Cedex 05  
FRANCE

**Marek Lewitowicz**

lewitowicz@ganil.fr  
+33 2 31 45 46 63

# Annex P

# Programme 1 - Développer la recherche

## LES PROJETS À SOUTENIR

### ATOM FOR APPLICATIONS

1M€

Salle d'expériences pluridisciplinaires pour développer la recherche appliquée avec les ions et les neutrons sur : l'énergie durable et éco-responsable, de nouveaux matériaux pour l'industrie, l'électronique pour la télécommunication satellitaire.

### ATOM FOR LIFE

200k€

Création de nouveaux radio-isotopes, substances faiblement radioactives pour l'imagerie médicale.

### ATOM FOR DISCOVERY

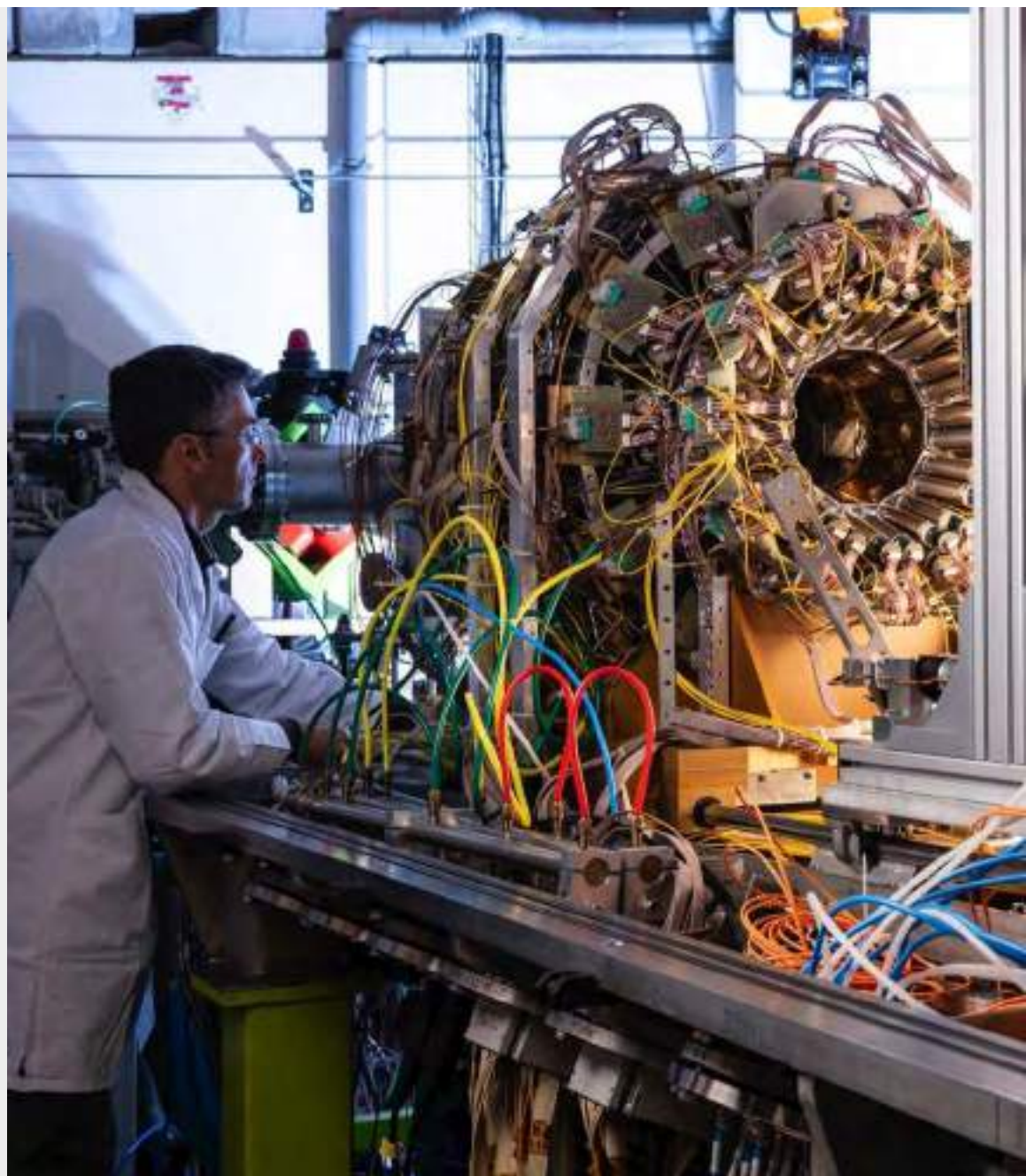
1M€

Nouvel injecteur pour délivrer le flux d'ions destinés à être accélérés.

### JOUVENCE DES CYCLOTRONS

xM€

Perfectionnement des accélérateurs à la base de toutes les expériences.



# Projet Atom For Applications

## ENJEUX

Le développement de Spiral 2 permettra l'utilisation de faisceaux d'une intensité inégalée ce qui nécessite la construction d'un nouvel espace I2A (*Interdisciplinary Irradiation Area*) pour pleinement exploiter les nouvelles capacités de l'infrastructure.

La technique employée de diffusion neutronique possède de multiples applications ce qui explique l'émergence en Europe de plusieurs projets de construction de sources de neutrons compactes basées sur un accélérateur tel que le nôtre. En effet, la continuité de la recherche dans le domaine est mise en péril avec la réduction du temps de disponibilité de faisceaux de neutrons pour les chercheurs français. Le GANIL souhaite ainsi répondre aux besoins de la communauté scientifique.

## OBJECTIFS

Ce projet rendra possible pour la première fois l'utilisation de faisceaux de très haute intensité issus du Spiral 2 pour la recherche et les applications.

A long terme, ces équipements attireront une vaste communauté scientifique à l'échelle nationale mais aussi internationale.

Ils permettront notamment de développer la recherche en sciences des matériaux, en médecine nucléaire, en biologie et en imagerie ainsi qu'en sciences de l'environnement.

## BESOINS FINANCIERS

En 2018, le montant du budget global de ce projet était estimé à 25 millions d'euros dont 21 millions d'euros dédiés aux investissements en infrastructures.

Le montant demandé en mécénat pour le projet est d'un million d'euros.

En fonction de leur soutien, les mécènes pourront visiter le site en construction, participer à des réunions d'informations avec les parties prenantes du projet. Ils seront également invités aux inaugurations.

## PROGRAMME D'ACTION

La réalisation de la phase opérationnelle d'I2A durera 5 à 7 ans.

Une équipe dédiée du GANIL sera mise en place pour superviser ce projet d'envergure qui sera réalisé grâce au soutien de partenaires nationaux et internationaux comme l'Etat français, l'UE, le CNRS, le CEA, la Région Normandie.

# Projet *Atom For Life*

## ENJEUX

La radio-immunothérapie alpha est une technique de thérapie ciblée dont l'efficacité dans le cadre du traitement de cancers a été démontrée dans les recherches récentes. En effet, cette technique permet d'épargner les tissus sains autour de la tumeur.

Malgré des résultats prometteurs, la radio-immunothérapie alpha reste peu utilisée, et uniquement sur quelques cancers comme les cancers rénaux ou de la thyroïde. L'enjeu est d'en développer de nouvelles applications, notamment sur des types de cancer très répandus et responsables de centaines de milliers de décès chaque année en Europe. Pour cela, il est urgent d'assurer la production d'une quantité suffisante de radio-isotopes pour mener à bien de nouveaux essais cliniques, qui ont déjà commencé...

## OBJECTIFS

Le GANIL souhaite produire des radio-isotopes innovants pour pallier le manque de ces éléments dans le domaine médical ce qui empêche une application plus vaste de la radio-immunothérapie alpha.

En premier lieu, le projet *Atom for Life* permettra de définir et d'optimiser les processus de production de ces nouveaux radio isotopes. A long terme, les travaux du GANIL faciliteront la mise en place d'essais cliniques, notamment au Centre François Baclesse (Caen), et bénéficieront à des milliers de patients.

## BESOINS FINANCIERS

Le montant du budget global de ce projet est estimé à 660 000 euros dont une partie est financée par l'Agence nationale de la recherche (ANR).

Le montant demandé en mécénat pour le projet s'élève à 200 000 euros soit l'équivalent des postes du personnel à recruter pour mener à bien ce projet. Les mécènes pourront participer à des réunions d'informations et des conférences dédiées. Une visibilité internationale sera donnée aux soutiens de ce projet.

## PROGRAMME D'ACTION

Le projet se déroulera en 4 ans.

Plusieurs laboratoires de recherche travailleront de concert avec le GANIL dont le CERN (Genève).

La création d'Astatine 211 ( $^{211}\text{At}$ ), radio-isotope qui paraît très adapté pour ce type d'application médicale constituera un projet pilote.

# Projet *Atom For Discovery*

## ENJEUX

La construction d'un injecteur d'ions lourds supplémentaire associé au développement de Spiral 2 apportera au GANIL des capacités techniques pour mener à bien des recherches inédites. La réalisation prochaine du projet *Atom for Discovery* confèrera ainsi au GANIL et à la France des capacités inégalées en Europe et à l'échelle mondiale.

Ces installations permettront d'apporter des réponses aux questionnements de la recherche fondamentale sur les noyaux exotiques et la nature de l'interaction neutron-proton au sein du noyau de l'atome. Aussi, une meilleure compréhension de la structure de l'atome à des conditions extrêmes à la limite de la stabilité répondra aux besoins de la recherche industrielle.

## OBJECTIFS

Ce nouvel injecteur servira trois équipements déjà existants au GANIL et permettra le développement de nouveaux projets de recherche à la fois fondamentale et appliquée.

Le GANIL cherchera notamment à répondre à des interrogations liées à l'énergie nucléaire, la collecte de données nucléaires, la physique des solides ainsi que des applications médicales.

Un transfert de compétences au domaine industriel pourrait également être envisagé selon l'évolution du projet.

## BESOINS FINANCIERS

Le montant du budget pour les installations nécessaires pour ce projet est estimé à 15,3 millions d'euros dont 2 millions d'euros dédiés aux faisceaux.

Le financement recherché en mécénat est d'un million d'euros.

En fonction de leur soutien, les mécènes bénéficieront d'invitations aux réunions d'informations et à des visites du site en construction, et d'une visibilité internationale sur ce projet d'ampleur exceptionnelle.

## PROGRAMME D'ACTION

Actuellement en phase d'étude, la construction de l'injecteur est programmée en janvier 2023 et durera 5 ans.

Le GANIL collaborera avec plusieurs institutions et laboratoires français sur ce projet. Le nouvel injecteur faisant partie intégrante de Spiral 2 sera accessible à des utilisateurs nationaux et internationaux des secteurs public et privé.