

## «Non. C'est la perte des valeurs du bien commun».



La parole à

**Claude Dautrey**

RESPONSABLE DU SERVICE  
ACCUEIL COMMUNICATION AU  
PARC NATIONAL DES ÉCRINS.

>>> Mél:

claude.dautrey@espaces-naturels.fr

J'ai eu à mettre en œuvre, partiellement, des actions de mécénat avec IBM, ICI Sopra, Fondation Total... Ces timides initiatives ont toujours fait débat.

Elles touchent, en effet, aux fondements des Parcs nationaux, au caractère inaliénable des espaces naturels protégés et aux valeurs immatérielles que sont l'espace, le calme, l'air pur, le silence, la beauté, l'harmonie. L'espace protégé induit la reconnaissance d'un enjeu supérieur et le respect d'un ensemble de règles, à commencer par l'appellation de Parc national qui ne peut être utilisée à des fins publicitaires, commerciales ou marchandes.

En engageant un mécénat, on entre en contradiction avec ces principes, on écorne l'inaliénabilité des patrimoines et des valeurs d'un Parc national. Peu importe les précautions, engagements ou cahiers des charges que l'on s'imposera mutuellement. Engager les terres et mers protégées dans un mécénat les réinvestit dans des logiques classiques d'aménagement, d'urbanisation, d'industrialisation, de contrainte économique desquelles on les avait exclues.

Bien sûr, l'action bénéficiant d'un mécénat ne représente pas tout le Parc. Mais que penser du mariage d'image? À l'heure de la mondialisation, quel groupe, quelle société peut garantir les valeurs qui animent semblable projet? Ne vaut-il pas mieux moins faire, accepter de ne pas faire ou faire autrement, plutôt que de s'engager dans une relation qui ne peut qu'être aventureuse et qui peut devenir la règle?

Le livre sur les Parcs nationaux aux éditions Gallimard, avec l'appui financier de la fondation Total, montre bien ce qui se joue. Éditer un ouvrage, sous l'égide de

la fondation Total, c'est engager l'éthique de chaque Parc, de chaque salarié, et la valeur symbolique que porte tout citoyen aux Parcs nationaux. On fait un livre avec un éditeur-diffuseur si l'on en a les moyens; sinon on ne le fait pas.

Ainsi, par exemple, les films pédagogiques réalisés avec ICI Sopra sont de bons documentaires, primés pour leur valeur pédagogique. Cependant, des questions légitimes placeraient enseignants et agents des Parcs dans l'embarras quant aux enjeux généraux exprimés dans ces films et que ICI Sopra ne contribue pas forcément à résoudre.

Si le partenariat avec les acteurs du territoire n'est pas si facile, il affirme pourtant une réciprocité d'intérêts autour d'un enjeu précis. Mais le désintéressement du mécénat est exorbitant. En n'attendant rien, le mécénat prend tout, c'est-à-dire les fondamentaux des Parcs. Des partenaires traitent d'égal à égal. Un mécène offre son protectorat financier de manière «désintéressée».

Pour avoir participé à la mise en œuvre des mécénats, je me suis très souvent senti désigné par mes collègues comme celui qui ne respectait plus la règle de l'inaliénabilité des valeurs du patrimoine classé, quand ils en demeuraient les garants. Grave fracture qui peut conduire à l'éclatement.

Aujourd'hui, devant les pressions multiples auxquelles nous sommes confrontés, la seule attitude tenable est celle du respect des règles: pas d'artificialisation, pas de banalisation; «total respect» pourrait-on dire avec un brin d'humour et pour ne pas paraître tout à fait hors du temps. ■



La parole à

**Christian Desplat**

DÉLÉGUÉ RÉGIONAL PACA DU CONSERVATOIRE DU LITTORAL.

## «Oui. À condition de nouer une relation de confiance».

Depuis quinze ans, j'ai eu la chance de pouvoir travailler avec une vingtaine de mécènes pour réaliser divers projets de protection et gestion d'espaces naturels, ainsi qu'avec une poignée de personnalités fortunées désireuses de contribuer à la réalisation des projets du Conservatoire du littoral.

De ces expériences fructueuses et diversifiées, qui ont permis de financer, totalement ou partiellement, nombre d'opérations pour un montant cumulé d'environ trois millions d'euros, j'ai pu tirer quelques enseignements qui peuvent avoir valeur de conseils pour les gestionnaires d'espaces naturels à la recherche de financements privés dans la perspective de réaliser certains de leurs projets:

- être inventif, être en mesure de proposer plusieurs projets séduisants, novateurs, porteurs de valeurs ou de rêves à partager avec ses futurs partenaires...;
- être opportuniste, dans le bon sens du terme, c'est-à-dire savoir saisir les opportunités, les occasions de rencontres, être curieux, à l'affût...

- être réactif, disposer de dossiers prêts, solides, modulables, adaptables en fonction des souhaits et des possibilités des futurs partenaires. Ne pas attendre des mois pour réagir, fournir des informations, organiser une visite, apporter des éléments techniques ou financiers...;

- être attentif à son interlocuteur, privilégier le contact, la relation personnelle, s'intéresser à son entreprise, à ses projets, car le mécénat est avant tout une affaire de relation humaine;

- savoir consacrer un peu de temps, d'argent, d'énergie pour espérer récolter les fruits de son engagement.

Ainsi, paradoxalement, la recherche de mécènes se joue davantage sur le registre de «l'être» plutôt que de «l'avoir», car un bon partenariat est toujours fondé sur la relation de confiance entre deux personnes, même si celles-ci agissent au nom de leurs institutions. ■

>>> Mél: [paca@conservatoire-du-littoral.fr](mailto:paca@conservatoire-du-littoral.fr)