



Dieu ou démon ?

De l'argent en échange d'une virginité nouvelle pour les entreprises polluées ? Le mécénat ne se limite pas à l'outil financier auquel on voudrait le réduire. Il existe des formes de mécénat plus subtiles, plus élaborées, souvent plus efficaces, qui concrétisent l'engagement réciproque des partenaires autour d'un même projet. Apport d'expertise, de conseil, de services, de technologies, de savoir-faire. Dons en nature, cessions gratuites d'espaces naturels ou de matériel de haute technologie, travaux de réhabilitation de sites classés, mise à disposition de chercheurs, de techniciens, de jeunes professionnels. Nombreux sont les exemples où le mécénat a permis d'apporter, non pas directement de l'argent, mais des outils, des solutions avec une souplesse que ne peuvent avoir les acteurs publics. Rappelons que les technologies développées lors de l'opération « Radeau des cimes » soutenue par Elf et Rhône-Poulenc, ont permis d'étudier la canopée. Même si, à l'époque, à la fin des années 1980, l'opération engagée par Francis Hall, professeur de botanique tropicale à l'université de Montpellier, a choqué la communauté scientifique de France.

Les hésitations, voire les résistances, sont légitimes : comme les scientifiques avant eux, les protecteurs de la nature refusent de « se vendre au diable » pour qu'il se rachète une vertu. Ainsi, les promoteurs du Parc régional marin de la Côte bleue ont-ils refusé le partenariat de la fondation Total, dont l'usine de la Mède, toute proche, a pollué à plusieurs reprises l'environnement. À l'inverse, lorsqu'un groupe envisage de signer une convention avec un gestionnaire d'espace naturel ou une association de protection de la nature, ses dirigeants prennent le risque d'être contestés par l'un ou l'autre de ses actionnaires.

Il faut aussi savoir sortir des clichés. Le mécénat n'est pas l'apanage des grands groupes : 50 % du mécénat environnemental est financé par de petites et moyennes entreprises. Pour les gestionnaires, c'est un outil complémentaire des fonds publics, permettant de porter des projets novateurs irréalisables sans ces apports, mais aussi de sensibiliser les entreprises à l'environnement. Alors, plutôt qu'une compromission, pourquoi ne pas envisager le mécénat comme un échange, une rencontre de deux cultures ? Rencontre de deux univers trop souvent opposés, le public et le privé ; rencontre entre les logiques du profit économique et de l'intérêt général. De ces échanges naît forcément un processus d'évolution. Sans compter que l'action sociale va souvent de pair avec l'action environnementale, comme on le voit dans les opérations d'entretien de rivière ou de reboisement après incendie. Le partenariat pour la nature se multiplie, au bénéfice de la société pour un développement durable. Les entreprises et les protecteurs de la nature se laissent de plus en plus séduire sans pour autant perdre de leur éthique : près d'un tiers des espaces naturels protégés ont aujourd'hui souscrit des accords de partenariat. ■

MAURICETTE STEINFELDER
DIREN LANGUEDOC-ROUSSILLON

>>> **Mél : mauricette.steinfelder**
@languedoc-roussillon.ecologie.gouv.fr

>>> Réserves naturelles de France

Le mécénat comme levier de management

« Aussi surprenant que cela puisse paraître, le partenariat que nous entretenons, depuis quinze années maintenant, avec la fondation EDF joue, en quelque sorte, un rôle d'outil de management en direction des Réserves naturelles locales. Il est vrai que nous œuvrons dans un contexte particulier : Réserves naturelles de France (RNF) contracte directement avec le mécène mais ce sont les Réserves locales qui bénéficient des financements¹. Chaque Réserve peut ainsi proposer un projet. Après avoir pris l'avis des délégations régionales d'EDF et du conseil d'administration de RNF, les deux partenaires se rencontrent et décident, ensemble, des projets aidés. Ainsi présenté, on pourrait penser qu'RNF n'est qu'une courroie de transmission et que cette organisation permet juste aux Réserves locales de profiter de fonds qu'elles n'atteindraient peut-être pas seules. En réalité, les choses sont plus complexes. Car la sélection des projets s'effectue en fonction de critères décidés par les deux partenaires. C'est là que le mécénat devient un outil de management du réseau.

Nous conventionnons pour trois ans autour d'un thème précis. En ce moment par exemple, nous appuyons les projets visant à améliorer l'accueil des publics et notamment des publics handicapés. C'est là, pour nous, une manière d'orienter les projets des Réserves. En effet, la possibilité d'obtenir une aide pousse certains gestionnaires à intégrer la thématique ciblée dans leur projet. Et ceci d'autant plus qu'ils prennent connaissance d'autres projets réussis, réalisés dans d'autres Réserves naturelles. Très concrètement, cela se décline autour de réalisations telles la mise en place d'un sentier ou l'édition d'une plaquette...

Le choix de telles orientations est loin d'être une évidence. Les mécènes préfèrent souvent financer quelques projets importants, beaucoup plus lisibles en matière de communication qu'une somme de petits projets. Pour convaincre la fondation EDF, RNF a joué la carte du réseau national. Une affichage diffus sur l'ensemble du territoire permet de toucher plus de monde. Mais les choses ne sont pas acquises pour toujours. Il faudra certainement convaincre, encore, pour défendre ce parti pris. Un autre constat intéressant est l'effet de levier créé par le soutien de notre partenariat : le mécénat permet au gestionnaire d'apporter une part de financements privés suffisante pour accéder aux aides publiques. Mais cet effet va parfois plus loin : le fait qu'EDF, grande entreprise nationale, accepte de participer au financement, crédibilise le projet et son porteur aux yeux des partenaires publics locaux. Rarement évoqué, cet aspect donne un autre regard sur le fait que le mécène utilise l'image des espaces naturels.

Ceci dit, une question peut se poser : celle de l'éventuelle dépendance au mécène. Différents critères permettent de s'en prémunir. Le financement s'inscrit toujours dans le cadre d'un projet ponctuel (limité à 36 mois au maximum) et dans la limite de plafonds d'aides précis (en termes de montant et de taux d'aide). Par ailleurs, la part de fonctionnement prise en compte dans le montage d'un projet est soigneusement examinée : le partenariat ne doit pas financer des missions ordinaires de la Réserve (la garderie par exemple), lesquelles doivent être pris en charge par l'autorité de classement. Il n'est pas envisageable, non plus, que le projet ait pour objectif principal d'assurer le maintien de postes. Cela dit, la vigilance s'impose. Imaginons que, demain, nous choisissons les suivis scientifiques pour thème de convention de partenariat. On ne pourrait pas reprocher aux gestionnaires de conduire des études en interne. Cela reviendrait alors à financer l'emploi. Comme quoi, un risque existe... » ■

OLIVIER LEMAÎTRE - RÉSERVES NATURELLES DE FRANCE

>>> **Mél : olivier.lemaitre-rnf@espaces-naturels.fr**

1. Cela vaut pour les deux tiers du fonds de ce mécénat (152 500 euros par an), l'autre tiers étant consacré à des projets nationaux et à la gestion du partenariat.

LA FONDATION NATURE ET DÉCOUVERTES SOUTIEN LA LPO, NOTAMMENT POUR LA RÉINTRODUCTION DES VOUTOURS MOINES DANS LES GORGES DU VERDON, AVEC UNE DOTATION DE 15 000 EUROS EN 2004.



© Fabrice Cahiez - LPO



© ONF Co