

★ Culture et philanthropie

Depuis plus de 10 ans, les Amis du musée forment un cercle de donateurs généreux, impliqués dans la vie de « leur » musée, et engagés aux côtés de son développement. Et pourtant, culture et philanthropie ne vont pas forcément de paire, comme nous le raconte Yaële Aferiat, Directrice de l'Association française des fundraisers.

Les particuliers semblent être de plus en plus sollicités par les institutions culturelles. S'agit-il d'une vraie tendance dans le monde de la recherche de fonds ?

Le secteur culturel a en effet longtemps porté ses efforts vers le mécénat d'entreprise. Traditionnellement, les acteurs du monde de la culture sollicitaient peu les particuliers, contrairement aux professionnels de la solidarité ou de l'humanitaire tout à fait aguerris aux techniques de sollicitation des individus. Depuis quelques années, face à la concurrence, le mécénat d'entreprise tend à s'essouffler, tandis que le vivier des particuliers semble prometteur. Cette tendance relativement récente qui voit les institutions culturelles se tourner vers les individus n'est cependant pas si nouvelle, car elle plonge ses racines dans les origines du mécénat.

Si les musées, les centres d'art, les théâtres ou les orchestres ciblent de plus en plus la générosité des particuliers c'est bien parce que ces derniers y répondent

MAECENAS

Le terme « mécénat » est une référence à Caius Cilnius Mæcenas (v. 70 av. J.-C. - 8 av. J.-C.), homme d'Etat romain et grand protecteur des arts et des lettres. Son soutien aux poètes Horace, Properce, Varius et Virgile fût tel que le mot « mécène » est passé dans le langage courant.

Il désigne 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.

ETHYMOLOGIE

Philanthropie vient du mot grec *philanthrôpos*, de *phileîn* (aimer), et *anthrôpos* (être humain, homme). Ce terme désigne donc l'amour de l'humanité.

Au XIV^e siècle, Oresme écrit « Et pour ce nous loons ceulz que l'en appelle philanthropes, c'est à dire ceulz qui aiment les hommes ».

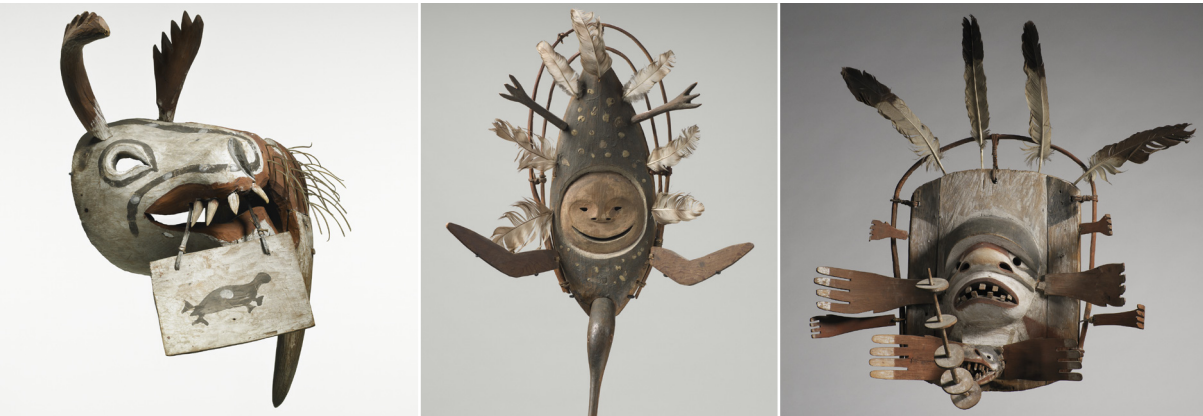
Le philanthrope, l'ami du genre humain, se caractérise donc par sa générosité qui s'exprime notamment à travers des dons.

très souvent favorablement. Auparavant peu sollicités, les particuliers s'engagent pour la culture – bien loin de l'image d'une culture objet de consommation – et ont aujourd'hui à cœur de soutenir ce qu'ils considèrent être une cause légitime de don. Leur sincère attachement à la culture permet de mobiliser des ressources importantes.

Qu'est-ce qui motive un particulier à s'engager auprès d'une institution culturelle ?

Dans le domaine des musées, la motivation première du mécénat des individus est très souvent l'enrichissement ou la valorisation des collections, ce qui est moins souvent le cas du mécénat d'entreprise. En période de restriction budgétaire des finances publiques, ce phénomène prend toute son importance, car c'est souvent le poste de dépense des acquisitions qui est le premier sacrifié. Cette prise de conscience de la possibilité – ou de la nécessité – de mobiliser les individus a fait ainsi naître de nombreuses initiatives au premier rang desquelles l'appel à la générosité lancé par le musée du Louvre pour l'acquisition de l'œuvre de Lucas

gauche et centre © musée du quai Branly, photo Thierry Ollivier, Michel Utradao



© musée du quai Branly, photo Patrick Gries

En 2006, le musée du quai Branly a pu faire l'acquisition de trois masques yupiit, l'un grâce au mécénat de Métropole gestion, les deux autres grâce au soutien de la société des Amis. De gauche à droite : masque yupik, acquis grâce au soutien de la société des Amis, début du ^{xx} siècle, Yukon Territory, Canada /// masque yupik figurant l'inua d'un huitrier nageant à la surface de l'eau, acquis grâce au soutien de la société des Amis, début du ^{xx} siècle, Alaska /// masque Yupik dit l'homme de la lune, acquis grâce au mécénat de Métropole Gestion, début du ^{xx} siècle, Alaska.

Cranach, Les Trois Grâces : 5 000 donateurs ont permis d'atteindre l'objectif du million d'euros que le Louvre s'était fixé. Ce mouvement lancé avec un grand succès par le musée du Louvre a été suivi par de nombreuses autres institutions : la Bibliothèque nationale de France a pu réunir 250 000 € pour acquérir le Livre d'heures de Jeanne de France grâce à une souscription publique à laquelle 16 000 particuliers ont répondu ; le département du Doubs est parvenu à récolter 4 millions d'euros pour Le Chêne de Flagey de Gustave Courbet.

Mais toutes les initiatives ne s'appuient pas sur un appel à la générosité publique, certaines d'entre elles se concentrent sur une typologie et un nombre plus restreint de donateurs. Ainsi des cercles ou clubs dévolus uniquement à l'acquisition d'œuvres, tels le Projet pour l'art Contemporain de la société des Amis du musée national d'art moderne, ou le Cercle Claude Lévi-Strauss qui a permis au musée du quai Branly de préempter en vente publique un masque hopi pour un montant de 26 000 €.

Et bien entendu, de plus en plus d'institutions pensent à préparer l'avenir en créant du « sur mesure » pour les jeunes donateurs, futurs grands mécènes de demain. Ainsi, le Cercle Jeunes mécènes du musée du Louvre, le groupe Perspectives du Centre Pompidou, le Cercle 1900 du musée d'Orsay ou le Club des jeunes mécènes du Collège des Bernardins. Les membres de

ces Cercles sont parfois plus sensibles à des projets hors acquisitions, ainsi des jeunes mécènes du Louvre qui financent la restauration d'œuvres ou des programmes pédagogiques. Les sommes réunies par ces Cercles sont modestes comparativement aux budgets de ces établissements. Mais l'enjeu réside bien dans la fidélisation de ces jeunes donateurs !

Le soutien à la culture est-il légitime en temps de crise économique ?

Le rapport de l'Observatoire France générosités, rendu public en octobre 2012, indiquait que 53% des Français prévoient de diminuer ou de cesser leurs dons aux associations et fondations. En outre, il est vrai qu'il reste aujourd'hui difficile de se positionner à 100% sur le culturel dans un contexte de crise où, bien entendu, les démarches sociales, de solidarité, ou éducatives semblent plus « essentielles ». Mais c'est aux acteurs de ce domaine – depuis les Présidents des institutions jusqu'aux équipes en charge de la levée de fonds – de placer la culture au cœur de leur discours et de leur action, pour en faire un enjeu important du développement humain, au même titre que l'accès à l'éducation, au sport, ou que l'aide alimentaire.

Aujourd'hui, le mouvement dirigé vers les individus est résolument en marche. Il reste à aboutir la professionnalisation des acteurs, afin de mener un travail de réflexion

QUI DONNE ET POUR QUOI ?

En 2012, le mécénat d'entreprise s'élève à 1,9 milliard d'euros dédié en premier lieu aux domaines social, culturel puis sportif :

- le social, choisi par 36 % des entreprises, arrive en tête avec 43% des dons,
- le sport est le champs qui fédère le plus d'actions de mécénat, mais pour seulement 6 % des dons,
- les dons affectés à la culture passent de 19 % du budget total en 2010 (~ 380 millions) à 26 % en 2012 (~ 494 millions). Elle est choisie par 24 % des entreprises mécènes.

Les particuliers donnent prioritairement pour les domaines suivants :

- la recherche médicale
- la lutte contre l'exclusion et la pauvreté
- l'aide et la protection de l'enfance
- la défense des droits de l'homme, des droits et devoirs civiques
- la protection et de l'éducation à l'environnement

Source : « Le mécénat d'entreprise en France. Résultats de l'enquête CSA – ADMICAL 2012 » / IFOP, Baromètre image notoriété des associations et fondations faisant appel à la générosité du public, avril 2010

CERCLE CLAUDE LÉVI-STRAUSS

Créé en 2008 par la société des Amis du musée du quai Branly, le Cercle Claude Lévi-Strauss compte aujourd'hui 22 membres.

Il s'est fixé pour double mission de participer activement à l'enrichissement des collections du musée et de soutenir leur valorisation, en finançant chaque année une bourse d'étude et de terrain portant sur les collections du musée.

Tout au long de l'année, les membres du Cercle suivent les enjeux et les étapes qui président à l'acquisition d'une œuvre : travaux de recherche, de documentation, de sélection. Chaque donateur du Cercle effectue un don d'un montant de 3 000€ (déductible à 66 % pour les particuliers et à 60 % pour les personnes morales).

Chaque membre peut proposer l'acquisition d'une œuvre, proposition qui sera soumise aux équipes du musée. Si le projet d'acquisition s'inscrit dans la politique d'enrichissement du musée, l'œuvre est alors soumise au vote des membres du Cercle. Lorsqu'un consensus est atteint, le projet passe alors devant la commission d'acquisition du musée.

L'objectif du Cercle est d'associer plus étroitement des donateurs privés et les équipes de conservation d'un musée, dans le respect des principes qui régissent le développement d'une collection publique et au profit de son enrichissement.

Renseignements : Julie Arnoux +33 1 56 61 53 80

pour concevoir et diversifier les outils et les techniques de mobilisation des dons.

Les méthodes anglo-saxonnes sont d'ailleurs un véritable modèle pour les professionnels français du mécénat.

Effectivement, en termes de philanthropie de haut niveau, les professionnels anglo-saxons du « fundraising » sont beaucoup plus décomplexés que leurs homologues français par exemple. Les individus sont sélectionnés puis sollicités selon leur potentiel de dons. Il existe moins de réticence à demander à de grands donateurs potentiels des montants qui peuvent nous paraître considérables. Le rapport bisannuel 2010-2011 de l'agence Arts & Business sur le mécénat en Grande-Bretagne indique que les fonds privés investis dans la culture ont augmenté de 6% en deux ans. Cette augmentation est le résultat cumulé d'un double mouvement : l'engagement des entreprises a chuté tandis que celui des particuliers s'est renforcé !

En France, les institutions culturelles n'osent pas demander des dons importants. Si le secteur culturel est démuné c'est parce qu'il ne dispose pas encore des méthodes, des outils et des techniques nécessaires. Il

pourrait, à l'instar de l'enseignement supérieur, s'inspirer de ce qui se fait à l'étranger. Ainsi HEC a lancé en 2008 une campagne de levée de fonds de 100 millions d'euros sur une période de cinq ans en ciblant prioritairement les anciens élèves.

La réticence des institutions culturelles à demander des montants importants n'a pas de réel fondement. En effet, dans un contexte de désengagement de l'Etat, les individus ont un désir sincère de soutenir la culture. Il faut donc multiplier les opportunités de faire rencontrer un besoin et une envie. D'autant plus que les principes qui président à la décision de donner sont parfois proches de ceux qui enclenchent le fait d'investir ; or, participer à l'acquisition d'une œuvre permet de percevoir l'impact de son geste.

Les individus jouent donc un rôle considérable...

Absolument. Les dynamiques de dons sont avant tout portées par un ensemble d'individus. On saisit ici l'importance de la logique des Cercles dont les membres sont de véritables ambassadeurs et prescripteurs de « leur » institution. Leur passion pour l'art et leur enthousiasme - consécutif à l'acquisition d'une œuvre par exemple - a des effets bénéfiques considérables en termes de communication. Il ne faut pas sous-estimer l'effet démultiplicateur suscité par la mobilisation d'un réseau de donateurs. Aujourd'hui, il est important de continuer à valoriser, reconnaître et remercier les grands donateurs, exerce que certaines institutions rechignent parfois à mener. C'est pourtant indispensable : si l'on souhaite maintenir les institutions culturelles françaises à leur niveau actuel, il convient de réfléchir à un nouveau modèle économique capable de porter le rayonnement de la culture française avec moins d'Etat. Les individus et les entreprises ne vont pas supplanter l'Etat, simplement l'accompagner.

Yaële Aferiat

Directrice de l'AFF

Propos recueillis par Daphné Roland

LE MECENE ET SON ARTISTE

Pape de 1503 à 1513, Jules II contribua au développement de l'œuvre artistique de la Renaissance italienne. Il fut le mécène de Michel-Ange auquel il confia la peinture de la voûte de la Chapelle Sixtine. Il lui commanda également la construction de son tombeau, un mausolée grandiose pour lequel Michel-Ange travailla pendant quarante ans. Il comporte notamment la fameuse statue en marbre de Moïse, tenant les Tables de la Loi. Le tombeau aurait dû trouver place dans le chœur de la basilique Saint-Pierre de Rome, mais il fut finalement installé dans la basilique Saint-Pierre-aux-Liens.