

Le mécénat a ses raisons...

Si le mécénat d'entreprise se professionnalise de plus en plus, c'est bien le coup de cœur qui continue de le guider, estime Sylvain Reymond, responsable mécénat et partenariats solidaires pour Les entreprises pour la Cité, anciennement IMS-Entreprendre pour la Cité.



Que ce soit du côté des mécènes ou des porteurs de projets, le secteur du mécénat d'entreprise et des investissements citoyens se professionnalise comme jamais. Engagés dans une course effrénée et toujours plus concurrentielle à la collecte de fonds, les acteurs de l'intérêt général s'emploient notamment à renouveler leurs approches dans la sollicitation d'entreprises mécènes. Même constat lorsque l'on s'intéresse aux aspirations et pratiques des entreprises qui, comme le prouve notre dernière édition du *Panorama des Fondations et Fonds de dotation* créés par des entreprises mécènes (EY/Les entreprises pour la Cité), considèrent de plus en plus le mécénat comme un levier de performance à part entière, telle une clef de voûte de leurs investissements citoyens.

Ces deux mondes sont voués à se rejoindre autour d'une prise en charge toujours plus efficace de causes d'intérêt général partagées, qui plus est dans un contexte de crise et d'urgences sociales exacerbées. Mais les dynamiques de pro-

fessionnalisation qui les traversent n'ont pas toujours pour effet de faire converger les attentes de chaque partie prenante, et alimentent même parfois les incompréhensions. Le risque pour le porteur de projet étant de se perdre dans une sorte de dérive contre-nature qui ne consiste plus qu'à vouloir se conformer à des critères de sélection ou des retombées escomptées par le mécène et vice versa.

« Le mécénat reste et restera un coup de cœur. »

Après cinq années passées au sein d'une agence conseil en collecte de fonds et mécénat, j'ai intégré en novembre 2015 le réseau Les entreprises pour la Cité dont la vocation est d'accompagner les entreprises dans leurs démarches d'innovation sociale. Mon rôle : les aider à structurer et exprimer leurs engagements citoyens, leur permettre de mieux affecter leurs ressources, en s'appuyant notamment sur le partage d'expériences et d'expertises autour des grandes nouvelles tendances du secteur.

La force de réseaux comme Les entreprises pour la Cité et l'AFF est ainsi d'observer cette simple réalité des choses pour mieux vous la restituer. De comprendre par exemple que rien n'exaspère plus un délégué général de fondation d'entreprise qu'un catalogue de projets aux contenus, coûts et contreparties déjà arrêtés avant même le premier regard. Rien ne l'exaspère plus qu'un discours commercial

formaté. Au-delà des méthodologies développées, au-delà même des stratégies d'approche ultra-ciblées ou autres argumentaires bien rodés, je retiens principalement que le mécène est plus que jamais en quête de spontanéité.

Le mécénat reste et restera un coup de cœur. L'aboutissement d'une rencontre et d'échanges passionnés que l'on provoque autour d'une conviction partagée ou de (pres) sentiments réciproques. Une seule occasion de faire la bonne première impression. Celle qui donne l'envie mutuelle de construire ensemble, de chercher et de trouver la solution la plus appropriée. L'envie de se projeter et d'unir ses forces. Au début, le mécénat n'a presque rien de rationnel. Et si la professionnalisation permet de consolider la relation dans un second temps, elle peut considérablement nuire à cette spontanéité. Aucun outil ne peut se substituer à l'échange de premiers regards, aucun support ne peut exprimer mieux que vous, fundraisers, les convictions qui vous animent. Ainsi, je suis convaincu que le principal apport d'un partenaire conseil ou la responsabilité même de tout réseau comme le nôtre est davantage de vous aider à créer ces occasions de rencontres. Que son rôle, que notre rôle, n'est autre que de favoriser les rencontres les plus évidentes...

■ Sy.R.