

# Le mécénat collectif : ensemble tout est possible



Actes  
Colloque Admical  
*18 avril 2008*



# Sommaire

## Le mécénat collectif : ensemble tout est possible

---

SOMMAIRE

### **Introduction**

*Marianne Eshet, déléguée générale d'ADMICAL* ..... p.3

### **Du local au global, des mécènes unis sur tous les territoires**

*Première table ronde* ..... p.6

### **L'éducation, terreau du mécénat collectif : quand le privé s'unit au public**

*Seconde table ronde* ..... p.18

---

Colloque ADMICAL organisé le 18 avril 2008 à la Caisse des Dépôts - Paris

---

# Introduction

## Marianne ESHET

*Déléguée générale d'ADMICAL*

Je suis très heureuse de vous accueillir aujourd'hui et de vous voir si nombreux. Je tiens à remercier chaleureusement Edith Lalliard qui nous reçoit au sein de la Caisse des Dépôts pour la deuxième fois. Mécène exemplaire, la Caisse est aussi un fidèle soutien d'Admical.

## I. Le mécénat collectif : définition

La notion de mécénat collectif n'est pas nouvelle : les premiers exemples remontent aux années 80 avec la création de clubs ou cercles d'entreprises. Ces organisations, formelles ou informelles, se sont créées essentiellement autour d'un orchestre, d'un opéra, d'un musée ou d'un festival. L'initiative de ces organisations émanait de la structure culturelle, qui invitait les entreprises à former autour d'elle un club de mécènes. A ce jour, Admical en identifie environ 150 en France et leur développement est continu. Lors des dernières Assises, à Lille, nous avons traité de ce sujet, qui reste pleinement d'actualité.

## II. Le mécénat collectif de deuxième génération

Nous débattons aujourd'hui d'un autre visage de ce type de mécénat : le mécénat collectif de deuxième génération. Nous observons en effet depuis quelques années une nouvelle tendance : des actions collectives voient le jour à l'initiative des entreprises et non seulement à celle de la structure bénéficiaire. Ceci illustre l'émergence d'une démarche volontariste, encore plus en phase avec les nouveaux enjeux du mécénat d'aujourd'hui et de demain.

A l'instar de la diversité des nouvelles pratiques que connaît le mécénat (croisé, en nature, de compétences), des nouveaux champs d'intervention (environnement, recherche et sport), la gestion même du mécénat est, elle aussi, créative, et devient multiforme.

C'est une évolution importante, et surprenante en apparence. En effet, si l'on considère que le mécénat « traditionnel » sert l'image de l'entreprise, on peut s'interroger sur l'intérêt que représente sur ce plan le mécénat collectif... L'entreprise deviendrait-elle totalement désintéressée ? Voire philanthrope ? Nous ne le pensons pas. Au contraire, l'entreprise n'a pas pour vocation d'être philanthrope et le mécénat « traditionnel » ou « en solo » a encore de beaux jours devant lui !

Pourtant, ce nouveau mode d'intervention semble promis lui aussi à un bel avenir. Les entreprises veulent agir ensemble : avec leurs pairs, certes, mais aussi avec d'autres parties prenantes, organismes professionnels ou pouvoirs publics. C'est donc un autre visage qu'elles nous montrent aujourd'hui, celui d'un engagement total, volontariste et collectif.

A un soutien réactif, en réponse à une sollicitation, les entreprises mécènes souhaitent ajouter, quand elles le peuvent et là où cela s'impose, une démarche collective pour prendre la main et décider de nouvelles actions en faveur de l'intérêt général.

### **III. Les raisons de la mutualisation des initiatives**

Comment expliquer cette ouverture en forme de mutualisation des initiatives ? Sans aucun doute, la modification de la gestion du mécénat en interne a préparé cette évolution : de plus en plus, cette gestion dans l'entreprise est devenue collégiale, s'effectue en concertation avec les actionnaires, les salariés et avec le concours d'experts extérieurs. Le mode participatif est un gage de réussite de la politique de mécénat et les entreprises l'ont bien compris. Pourquoi, dès lors, ne pas donner une nouvelle dimension à ce décloisonnement en l'étendant à l'extérieur, pour servir d'autres ambitions hors de portée de l'action isolée d'une entreprise ? Pourquoi les entreprises ont-elles intérêt à pratiquer le mécénat collectif ? Avec qui collaborent-elles ? Quels sont les obstacles et les perspectives d'une telle démarche ?

J'y vois trois intérêts :

#### **1. Promouvoir un secteur économique ou une organisation**

Des entreprises peuvent d'abord se regrouper afin de promouvoir leur secteur, dont l'image est médiocre ou méconnue, comme c'est par exemple le cas pour les entreprises du bâtiment, ou encore les experts-comptables. De la même façon, des groupements d'entreprises, PME, ou artisans par exemple, dont le rôle est parfois sous-estimé décident d'agir ensemble pour mettre en avant leur spécificité et leur importance dans le tissu local.

#### **2. Promouvoir un territoire, une région**

Les territoires apparaissent comme des espaces qui font sens pour l'engagement collectif, pour la réunion d'entreprises concernées par des problèmes économiques et sociaux communs et qui souhaitent contribuer à l'amélioration de leur environnement.

#### **3. Offrir une réponse pertinente aux problèmes sociétaux**

La prise de conscience par l'entreprise du rôle qu'elle doit jouer dans l'appréhension des grands enjeux de notre société est évidente. Nombreuses sont celles qui ont compris que pour agir dans des domaines particulièrement sensibles comme l'exclusion, l'emploi ou le handicap, l'action collective est la condition de l'efficacité.

Des entreprises pionnières ont ouvert la voie, de façon isolée, mais face à l'ampleur des problèmes, la nécessité de rassembler, se regrouper, de travailler ensemble s'est révélée rapidement le seul moyen de progresser réellement.

#### IV. Avec qui les entreprises s'associent-elles ?

Les entreprises choisissent de s'associer avec d'autres entreprises, mais aussi avec des Chambres de Commerce et d'Industrie, des ministères, des villes, des fondations d'individu, des institutions en France ou en Europe... Ces nouveaux partenariats constituent des rapprochements originaux, voire improbables. On peut souligner deux approches qui semblent particulièrement étonnantes :

- des entreprises concurrentes qui s'unissent et dépassent leurs clivages économiques et la divergence de leurs intérêts, pour soutenir une action d'intérêt général ;
- le rapprochement du secteur privé et du secteur public.

Ce dernier type d'initiatives paraissait inconcevable il y a encore peu et, pourtant, ces partenariats figurent parmi les plus exemplaires.

#### V. Quelques interrogations pour le futur

Avant d'aborder les exemples de déclinaison de ces partenariats d'un nouveau type, il me paraît opportun de poser, en guise de conclusion, quelques questions-clés pour leur avenir.

Organiser l'action dans la pluralité est un défi. Le relever efficacement ne peut se faire qu'en maîtrisant les points critiques d'une gestion collective, par exemple :

- Comment régler la gouvernance de ces alliances ?
- Doivent-elles prévoir un leadership ?
- Quelles règles du jeu adopter pour faire vivre et pérenniser ces initiatives ou gérer les éventuels conflits ?
- Faut-il communiquer et, le cas échéant, comment doit-on communiquer ?
- Quelle place laisser à la communication individuelle et dans quelles conditions ?

Ces points ne doivent pas, selon moi, susciter d'inquiétudes. Je suis résolument optimiste quant à la capacité de ces mécènes unis de les traiter efficacement. Je suis tout aussi optimiste quant aux perspectives de développement de ce mécénat pluriel. La démarche collective a en effet de nombreux atouts :

- la complémentarité des compétences par la diversité des partenaires ;
- la motivation des collaborateurs par le partage de l'expérience ;
- la démultiplication des initiatives par la souplesse des alliances ;
- une efficacité accrue par la mutualisation des moyens ;
- la prise en charge d'enjeux plus importants par l'émulation.

Autant de raisons qui doivent vous inciter à vous engager sur ce chemin. Osez le mécénat collectif ! Il est à la portée de chacun de vous.

Première table ronde

## Du local au global, des mécènes unis sur tous les territoires

**Stéphane MARTINEZ,**

*président de la fondation d'entreprise Mécène et Loire, membre élu de la CCI de Maine-et-Loire*

**Isabelle DEPRET-BIXIO,**

*directrice du Centre Culturel de Rencontre de la Borie en Limousin, co-fondatrice du Club des Entrepreneurs*

**Chantal PIRLOT,**

*déléguée générale de Prométhéa (Belgique)*

**Jean-Pierre DUPRET,**

*président du cercle Bruocsella, président de ROVA (Belgique)*

**Isabelle LEUNG-TACK,**

*directrice du développement durable de Microsoft, membre du réseau européen Alliance*

Table ronde animée par **Marianne ESHET**, déléguée générale d'ADMICAL

**Marianne ESHET**

Créée en août dernier, la fondation d'entreprise Mécène et Loire a déjà beaucoup fait parler d'elle. Stéphane Martinez, comment s'est opérée la genèse de cette fondation ? Par ailleurs, pourquoi avez-vous choisi la fondation comme structure juridique ?

**Stéphane MARTINEZ**

L'idée est venue d'une charte signée entre plusieurs acteurs souhaitant s'investir dans le domaine de la culture. Au départ, le projet comptait trois chambres de commerce, qui ont ensuite fusionné en une seule structure, la CCI de Maine-et-Loire. Ancien sportif, j'étais en 2000 le benjamin de la chambre. Des clubs d'entreprises se développaient et nous nous demandions comment créer une fondation rassemblant plusieurs entreprises. Après avoir participé aux rencontres du mécénat organisées par le Ministère de la Culture, nous avons créé une commission de cinq personnes pour réfléchir à un projet de fondation, sur lequel nous avons travaillé durant un an

sans exclure aucun champ d'activité du mécénat d'entreprise (culture, environnement, solidarité). Je dois rappeler que si les statuts d'une fondation sont rigides (ils prévoient une création pour 5 ans, avec des entreprises fondatrices qui doivent être connues dès le départ), la démarche est intéressante fiscalement.

Au bout de quelques mois, nous sommes parvenus à rassembler une vingtaine d'entreprises, soit un budget annuel de 160 000 euros. Je dois dire que la définition des statuts n'a pas été facile.

**Marianne ESHET**

Votre fonction de membre élu de la CCI vous a-t-elle aidé ?

**Stéphane MARTINEZ**

En effet, ce poste m'a été utile pour tisser des réseaux. Le premier membre fondateur de la fondation a été une agence de communication, qui a proposé un mécénat de compétences. La fondation a été ouverte à toutes les entreprises réalisant un chiffre d'affaires de plus d'un million d'euros, en sachant que les TPE étaient davantage susceptibles de s'y intéresser. Nous avons réuni 24 entreprises, avec un ticket d'entrée variant de 5 000 euros par an (pour les entreprises réalisant moins de 2,5 millions d'euros de chiffre d'affaires) à 10 000 euros par an. L'obligation de cautionner les sommes d'argent n'a pas facilité les choses. Nous avons donc dû nous réunir pour activer les réseaux. Néanmoins, en trois mois, nous sommes parvenus à boucler le montage d'une fondation qui a pour but le développement du territoire. Le projet doit donc être mené localement.

**Marianne ESHET**

Belle réussite qui a été accompagnée, je crois, par une agence ?

**Jean-Luc SOULE (de la salle)**

*président de Méc'ène (Mécène et Entreprises)*

L'agence Méc'ène était à cette époque en contact avec la CCI d'Angers. Au cours des réunions, nous nous sommes demandés si le choix de la fondation était le plus adapté. Je percevais une réelle volonté de saisir le statut pour s'en servir et promouvoir les territoires. Les CCI jouent un rôle d'assistance pour des hommes et des femmes volontaires.

**Stéphane MARTINEZ**

La CCI a ensuite signé une charte avec la DRAC.

**Marianne ESHET**

Isabelle Depret-Bixio, le club des entrepreneurs de La Borie a 16 ans. En 1992, vous êtes parvenue à convaincre 50 entreprises en un mois. Quelle méthode avez-vous adopté pour parvenir à ce résultat ?

### **Isabelle DEPRET-BIXIO**

Nos convictions sont essentielles pour rassembler et créer ensemble. La première conviction que nous défendons dans nos actes est la nécessité de la culture, pour chaque individu. Celle-ci porte des valeurs d'excellence, de travail et de réussite. Nous souhaitons qu'un large public puisse avoir accès à la culture, ce que Jacques Rigaud résume sous la belle formule « pour chacun, tenter de vivre au plus haut de soi-même ». Nous avons également la conviction que la culture est une source de racines, d'appartenance. Enfin, notre troisième conviction a trait à la culture, comme véritable acteur du développement économique. Par la culture, il est possible d'enrichir et de fédérer une activité commune. Nous respectons la création de l'artiste, mais nous complétons celle-ci par une rencontre. Nous avons envie que la culture soit un acteur de développement.

En 1984, nous avons créé l'orchestre l'Ensemble baroque de Limoges, avec l'objectif qu'il devienne un des orchestres référents au niveau international et qu'il soit un acteur du développement local. Nous avons immédiatement rencontré des chefs d'entreprise qui partageaient notre credo. L'orchestre a développé son parcours international, puis nous avons souhaité l'ancrer en Limousin. Nous avons acquis un manoir, proche de Limoges. Alors que nos partenaires naturels, les collectivités territoriales et l'Etat, n'ont pas souhaité soutenir cette implantation, les entrepreneurs qui travaillaient déjà sur le secteur, en 1992, ont affiché leur volonté de prendre le relais. Ils ont permis, outre la collecte des fonds propres, un rapprochement avec les banques. Le lieu a désormais pour mission d'accueillir l'ensemble des professionnels du son. Nous travaillons presque comme un pôle de compétitivité dans le domaine de la culture.

Pourquoi l'aventure a-t-elle fonctionné ? Je crois que notre démarche a porté ses fruits car nous avons rassemblé tous ceux qui partageaient nos convictions. Nous expliquions aux entrepreneurs que nous allions coproduire un lieu culturel et que nous cherchions à expérimenter le rapprochement de l'économie et de la culture. Cette « fertilisation croisée » est sans fin. Nous pensons en effet que l'irrigation par les artistes et par la culture est primordiale. Nous avons adopté une vision fédératrice, en ne fixant pas de taille minimale pour l'entreprise qui nous rejoindrait ni de montant de don. Nous avons préféré faire porter le projet par des hommes et par des femmes. Au démarrage, je crois que le terreau et la conviction personnelle sont essentiels. Le président de ce club, Louis de Neuville, confie aux artistes qu'il rencontre : « vous mettez de l'âme dans nos bilans ».

Enfin, si nous sommes restés cinquante dans cette aventure, c'est le signe que notre dynamique de développement est permanente.

### **Marianne ESHET**

La France ne découvre donc pas le mécénat collectif et nous pouvons nous en réjouir. Néanmoins, cette pratique existe également ailleurs, avec des méthodes

associant pouvoirs publics, entreprises et une région à Bruxelles, par exemple. Comment est née Bruocsella et pourquoi avoir choisi d'œuvrer pour le mécénat urbain ?

**Chantal PIRLOT**

Bruocsella est le relais entre des projets qui recherchent des mécènes et des entreprises bienveillantes. Dans cette optique, les projets relatifs à l'urbain étaient susceptibles de nous intéresser.

**Marianne ESHET**

Quels sont les projets qui fonctionnent le mieux ?

**Chantal PIRLOT**

Prométhéa était souvent sollicité par des porteurs de projets de patrimoine non classé, d'urbanisme ou d'aménagement d'espaces verts, ... qui souhaitaient trouver du mécénat auprès du secteur privé. Vu l'importance des budgets recherchés et le peu de retombées offertes en termes de visibilité ou autres aux entreprises mécènes, ces projets quoique très intéressants pour la collectivité, étaient difficiles à « vendre » à une seule entreprise. Devant ces propositions et examinant la tendance positive du co-mécénat, nous avons été à l'initiative d'un partenariat public-privé original à savoir le Club Bruocsella. Il s'agit d'un montage entre Prométhéa, les entreprises et la Région de Bruxelles-Capitale. Dans cette alliance, Prométhéa joue le rôle d'intermédiaire actif en créant, d'une part, un club d'entreprises mécènes visant à financer des projets d'urbanisme en région bruxelloise et, d'autre part, en réunissant les projets intéressants et en organisant le concours et l'attribution du Prix. Nous avons ainsi démarché les entreprises et réuni leurs cotisations annuelles. L'argent investi par les entreprises va intégralement au projet lauréat. Quant à la Région de Bruxelles-Capitale, elle finance Prométhéa pour assurer ce travail et participe également à la diffusion de l'appel à projets et à la réflexion sur la dynamique du Club.

**Marianne ESHET**

Comment se sont déroulés les premiers contacts avec les entreprises ?

**Chantal PIRLOT**

Dans un premier temps, nous avons dû présenter aux entreprises ce partenariat tripartite et définir le rôle de chacun. La difficulté a été de trouver des projets motivants et en nombre suffisant rencontrant les objectifs de Bruocsella. C'est assez spontanément que les entreprises sont devenues membres du Club.

**Marianne ESHET**

Jean-Pierre Dupret, vous êtes l'un des 20 membres du club. En prenant connaissance de ce projet et de la multiplicité de ses acteurs, n'avez-vous pas craint de vous trouver noyé dans la masse ?

### **Jean-Pierre DUPRET**

Je crois que le fait d'être un groupe est capital. Une entreprise seule ne dispose pas des mêmes effets de levier. Ensemble, les entreprises bénéficient d'une permanence externe à l'entreprise. Nous passons alors d'une action individuelle à un projet, plus vaste que la simple rénovation d'une façade. Ensemble, faire face aux difficultés devient plus facile et nous sommes mieux reçus auprès des pouvoirs publics.

### **Stéphane MARTINEZ**

Je partage cette vision. Regrouper, c'est faire mieux qu'agir seul. Grâce à la fondation, les entreprises connaissent des retombées en termes d'image. Nous communiquons réellement sur une marque.

### **Marianne ESHET**

Les PME, voire les TPE, montrent leur dynamisme, mais les grands groupes sont également moteurs du partenariat. Pour répondre à la stratégie de Lisbonne, impulsée par l'Union européenne, Microsoft a contribué au projet européen Alliance, visant à réduire la fracture numérique.

### **Isabelle LEUNG-TACK**

Je travaille pour la filiale représentant Microsoft en France, où je dirige les programmes d'engagement social et plus globalement la politique de développement durable, mais je parlerai plus ici du projet de mécénat européen avec Alliance 'skills for employability'. L'initiative est issue d'une démarche plus globale de la Commission européenne, notamment la stratégie de Lisbonne prévoyant le développement de l'inclusion numérique. De plus en plus, les nouvelles technologies deviennent un défi et une condition pour trouver un emploi ou développer son activité. Aujourd'hui, 85 % des offres d'emploi se trouvent sur internet. Pourtant, seuls 50 % des foyers français sont connectés. L'Alliance a regroupé des entreprises concurrentes (Microsoft, Cisco, un fonds d'investissement, une entreprise de ressources humaines Randstad, et le passeport numérique européen, une petite structure de certification). Si les structures sont assez différentes, les motivations sont communes.

L'Alliance a été lancée en présence de M. Manuel Barroso, président de la Commission européenne, en janvier 2006 à Lisbonne. Chaque pays européen qui y participe (France, Espagne, Portugal, Allemagne et Angleterre) détermine localement son organisation et met en place le process de l'Alliance en étroite coordination avec l'association partenaire. L'Alliance intervient en fonction des moyens et des outils de chaque membre, en créant une chaîne intégrée. En France, par exemple, nous travaillons avec l'organisation Force Femmes. Nous déclinons avec elle toute la chaîne de l'employabilité.

### **Marianne ESHET**

Quelle entreprise a été à l'initiative du soutien au projet d'Alliance ?

### **Isabelle LEUNG-TACK**

Il s'agit d'une démarche collective, et l'initiative a été portée par tous les membres de l'Alliance en France. L'organisation est tout à fait consensuelle et collective, chacun ayant sa contribution propre et s'engageant sur des valeurs que tous partagent.

### **Marianne ESHET**

Pour le deuxième tour de table, abordons à présent la question de la gouvernance. Quelles sont les règles du jeu ? Faut-il ou non un leadership ? En matière de communication, à qui revient la primauté du message ? Comment communique-t-on collectivement ?

### **Stéphane MARTINEZ**

En ce qui concerne notre fonctionnement, la fondation était d'abord une coquille vide : nous avons prévu dans les statuts une assemblée des membres fondateurs et un Conseil d'Administration (huit administrateurs et deux personnalités qualifiées). Nous nous demandions comment travailler à 26, alors que tous les entrepreneurs avaient envie d'influer sur les projets.

Nous avons finalement placé l'assemblée des membres fondateurs au centre du dispositif : la première année, nous avons retenu 26 projets sur les 91 présentés. Ce chiffre est élevé, et je crois qu'il serait meilleur de ne retenir qu'une dizaine de projets. Nous avons la chance de réunir des chefs d'entreprises dotés de nombreuses qualités humaines. Les entreprises qu'ils dirigent sont très implantées dans le territoire du Maine-et-Loire ; ce sont pour la plupart des entreprises familiales. Aujourd'hui, le Conseil d'Administration gère les affaires courantes, mais les décisions sont prises de manière collégiale. Ce modus operandi est autorisé par le nombre des fondateurs. En matière de communication, nous travaillons en partenariat étroit avec la CCI, qui assure la partie administrative. Ainsi, nous avons prévu un budget de 5 000 euros pour ce poste, sur les 160 000 euros de budget annuel. Collectivement, nous communiquons sur la fondation Mécène et Loire. Pour établir la sélection, 13 binômes ont été chargés de présenter 7 dossiers, pendant un après-midi. Ils sont en charge du suivi des projets, au nom de la fondation.

### **Marianne ESHET**

Savez-vous si vos membres fondateurs communiquent en interne sur les projets ?

### **Stéphane MARTINEZ**

Oui. Nous avons par exemple participé à un événement autour des 60 ans de carrière de Jeanne Moreau. Les personnes en charge du dossier ont choisi d'attribuer les places à leurs salariés ou à leurs clients.

### **Marianne ESHET**

La gouvernance est-elle aussi collégiale dans le club des entrepreneurs de La Borie ?

### **Isabelle DEPRET-BIXIO**

L'association a un président fondateur, qui n'a pas changé depuis dix ans. Chacun apporte des idées, avec pour souci d'initier des projets de développement. Notre conseil d'administration compte à la fois le président de la CCI, celui du Medef et celui de la CGPME.

En matière de communication, nous communiquons sur notre club d'entrepreneurs. Les manifestations sont ouvertes. Elles sont caractérisées par une grande souplesse et une grande faculté d'adaptation.

Ainsi, nous avons travaillé avec la fédération des bâtiments. Par des échanges avec son président, nous avons créé un projet intégrant le lieu patrimonial, et prévoyant une information des collégiens sur un lieu historique, des stages pour les compagnons du tour de France, etc. La société ESTER Technopole nous a également sollicité. Nous avons créé un opéra contemporain sur trois ans, durant lesquels les salariés d'ESTER ont chanté. En ce moment, nous réfléchissons avec un compositeur à un projet visant à développer un jardin des sons qui permettrait une lecture du paysage par l'oreille. Un travail est réalisé avec la porcelaine de Limoges. Le potentiel économique de ce projet est considérable.

### **Stéphane MARTINEZ**

Notre structure est jeune... Elle s'attache, à l'inverse, à aider les porteurs de projet. Il est beau de répondre à des demandes.

### **Isabelle DEPRET-BIXIO**

C'est pourquoi j'insiste sur le concept de « fertilisation croisée » : nous inventons ensemble par le dialogue.

### **Marianne ESHET**

Pour Bruocella, les décisions sont-elles également prises de manière collégiale ? Je crois que vous décernez votre prix pour la cinquième année consécutive...

### **Chantal PIRLOT**

La région peut exercer un léger filtre sur certains projets pour des raisons objectives. Mais sinon, les décisions se font de manière collégiale. Une fois par an, les 20 membres visitent les 5 ou 6 candidats les plus intéressants qui ont été présélectionnés lors d'une première réunion. Ensuite, la réunion du jury, en présence uniquement des entreprises, a lieu afin d'élire le projet lauréat.

### **Jean-Pierre DUPRET**

Je ne conçois pas la région comme un contrôle, mais comme un organisme qui permet d'éviter un faux-pas. Prométhéa est chargée de la gestion des projets durant toute l'année. Ce n'est que lorsque la décision doit être prise que nous nous déplaçons. Ce moment est très important dans le processus de décision. Nous consacrons

une journée entière à l'examen des projets. En parlant ensemble dans le bus, nous créons le consensus. Les votes n'ont jamais été difficiles. De temps en temps, néanmoins, certains projets s'opposent. C'est pourquoi, outre le lauréat, nous avons inventé des compléments au prix : le coup de cœur, le coup de pouce.

### **Chantal PIRLOT**

Sur le plan de la communication, Prométhéa s'occupe d'organiser les conférences de presse et de diffuser des informations. Les entreprises, quant à elles, communiquent peu en interne sur Bruocsella. Les entreprises membres et Prométhéa tentent de développer davantage la communication sur le Club Bruocsella.

En réalité, le mécénat du Club Bruocsella n'offre pas de nombreux retours aux entreprises membres mais les contacts privilégiés que les entreprises peuvent avoir entre elles ou avec le Ministre de la Région de Bruxelles-Capitale en charge de l'urbanisme sont appréciés. C'est une motivation importante pour les entreprises.

### **Jean-Pierre DUPRET**

Il était difficile de communiquer sur Bruocsella, car ce nom n'avait pas d'histoire. Aujourd'hui, le projet s'installe et il est plus facile de communiquer. C'est la première année que des liens sont créés vers le site Bruocsella.

### **Marianne ESHET**

Microsoft est considérée comme une des entreprises les plus puissantes au monde, voire la plus puissante. N'est-il pas difficile de partager le pouvoir ?

### **Isabelle LEUNG-TACK**

Chaque entreprise est très engagée dans le projet. Le groupe est organisé au niveau européen par un collège. Au niveau local, les responsables du projet Alliance désignent de manière consensuelle un des membres comme référent. Nous avons fait le choix de mettre chaque partenaire en relation directe avec l'association, qui est devenue peu à peu le point de contact central de l'Alliance. Nous nous réunissons régulièrement et nous sommes engagés sur des partenariats concrets, avec l'association, en fonction des compétences et des moyens de chaque membre.

Le mécénat de compétences rassemble tous les partenaires de l'Alliance. Randstad, par exemple, intervient en matière de coaching et d'accompagnement des personnes (rédaction des CV, aide à l'intégration des femmes). Microsoft soutient les formations aux outils informatiques et aux usages de l'internet, et offre à l'association un espace de communication et de visibilité sur son portail MSN Actions Solidaires. De même, une communication groupée a été organisée pour promouvoir l'action de l'association. Nous intervenons avec nos moyens : il est certain que Microsoft ne peut pas tout faire, seul. Le fait que l'association prenne en charge le projet est donc essentiel. L'adhésion au projet en interne a été l'aspect le plus important du partenariat. La résonance auprès des collaboratrices a été très forte. De nombreux collègues ont d'ailleurs apporté leurs compétences.

**Marianne ESHET**

Pensez-vous qu'un rapprochement interviendra entre les collaborateurs de Microsoft et ceux de Randstad ?

**Isabelle LEUNG-TACK**

Lorsque Force Femmes nous consultera sur un domaine commun à Microsoft et à Randstad, nous favoriserons cet apport.

A l'heure actuelle, nous cherchons par exemple à aider les femmes créatrices d'entreprises à développer leur communication en ligne, pour être présentes et visibles sur ce support.

**Marianne ESHET**

J'aurais une dernière question pour tous les intervenants : cette expérience collective vous apporte-t-elle un supplément d'âme et quelles en sont les perspectives ?

**Isabelle DEPRET-BIXIO**

Je crois avoir déjà répondu sur le « supplément d'âme ». Quant à nos perspectives, elles visent à renforcer le rôle de la culture dans la société. C'est pourquoi j'essaie de faire en sorte que les artistes irriguent toutes les facettes de la société. Je pense qu'il serait d'ailleurs intéressant de réfléchir à d'autres pôles de compétitivité tournés vers la culture. Comment, sinon, peut-on parler d'« exception culturelle » ? Je rêve donc d'un pôle d'économie culturelle.

**Marianne ESHET**

Les pays anglo-saxons sont à la pointe dans ce domaine...

**Chantal PIRLOT**

Pour nous, il est certain que la crédibilité s'installe. Le monde de l'entreprise a été sensibilisé à des projets, et se montre désormais sensible à notre démarche.

**Jean-Pierre DUPRET**

Le club souhaitait s'occuper du petit patrimoine non classé. Il peut être fier que la région ait repris ce dossier.

Par ailleurs, pendant cinq ans, nous sommes restés un groupe stable de cinq entreprises. Récemment, nous avons reçu deux demandes d'entreprises souhaitant nous rejoindre.

**Marianne ESHET**

Que vous apporte le fait d'appartenir à un club ?

**Jean-Pierre DUPRET**

A travers le club, nous nous ouvrons aux autres. Nous adoptons une autre dimension.

### **Stéphane MARTINEZ**

Je m'étonne tous les jours de l'image de la fondation. Nous communiquons sur celle-ci depuis deux ans, mais elle n'existe réellement que depuis huit mois. Nous avons un peu moins de cinq ans devant nous. A l'heure actuelle, nous devons gérer la demande croissante d'entreprises qui souhaitent nous rejoindre, ce qui est rendu impossible par les statuts. Nous travaillons actuellement sur le développement du mécénat grâce à des structures telles que la fondation dédiée. Des rencontres sur le mécénat auront lieu en novembre dans notre région. Nous souhaitons capter l'image et l'envie de mécénat. La demande dans le domaine du mécénat est énorme, peut-être du fait d'un désengagement de l'Etat. Localement, une structure comme la nôtre doit pouvoir répondre à la demande de mécénat de manière directe

### **Marianne ESHET**

Merci, je suis ravie d'apprendre que de telles initiatives favorisant le développement du mécénat soient prises dans votre région. Qu'en est-il pour l'Alliance ?

### **Isabelle LEUNG-TACK**

L'objectif de l'Alliance au niveau européen vise à former 20 millions de personnes. Je suis convaincue du rôle de l'Alliance pour donner ce « supplément d'âme » dont vous parlez. J'espère que nos camarades auront le même sentiment. L'engagement de Bill Gates est majeur pour les collaborateurs. Il constitue à la fois un atout parce que nos projets reçoivent un accueil positif et que les responsables de l'entreprise sont réceptifs, et une contrainte positive : nos projets sont attendus et doivent être de qualité.

## **Débat**

### **Fabienne PLANES**

*Fondation Nicolas Hulot pour la nature et l'homme*

Les entreprises qui participent à vos fondations sont-elles concurrentes ou appartiennent-elles à des secteurs variés ?

### **Stéphane MARTINEZ**

Nous rassemblons en effet des entreprises, par exemple dans la restauration, qui peuvent être dites concurrentes. Notre fondation compte également trois grandes sociétés d'expertise comptable. Néanmoins, nous ne nous situons pas réellement dans un domaine commercial. Cette concurrence ne pose donc pas problème.

### **Isabelle LEUNG-TACK**

La démarche que nous avons engagée est non concurrentielle . En matière de don de logiciel, par exemple, l'objectif est de réduire la fracture numérique plutôt que de faire valoir une marque. Nous mettons ainsi en place un projet avec une entreprise d'insertion spécialisée dans le traitement des déchets, avec d'autres entreprises du secteur.

**Chantal PIRLOT**

Dans le cas de Bruocsella, les entreprises sont concurrentes et rivales, mais se retrouvent sur des projets qui leur donnent le goût du mécénat.

**Isabelle DEPRET-BIXIO**

Certaines entreprises nous ont indiqué qu'elles ne voulaient pas de concurrentes. Nous nous rassemblons néanmoins autour du développement économique par la culture.

**Dominique DAVID**

*direction générale à la culture, Ville de Nantes*

Les intervenants n'ont pas évoqué le ticket d'entrée de leur fondation. Par ailleurs, à quel montant s'élèvent les frais fixes ?

**Chantal PIRLOT**

Le ticket d'entrée comme membre de Bruocsella est modeste : il s'élève à 1 500 ou 2 000 euros. Par ailleurs, la subvention que la région apporte à Prométhéa pour développer ce projet est proche à l'ensemble des cotisations des entreprises membres, à savoir 25 000 euros.

**Jean-Pierre DUPRET**

Ce ticket modeste s'explique aussi par l'objectif fixé (soutenir et valider des initiatives). Pour de petits clubs, les frais administratifs sont de l'ordre de 50 % des frais et sont financés par une aide extérieure.

**Stéphane MARTINEZ**

Nous avons budgété 5 000 euros pour les frais de fonctionnement, incluant 1 200 euros pour les commissaires aux comptes. Il faut savoir que la CCI a signé avec la fondation une convention de mise à disposition, aux termes de laquelle nous bénéficions de ses services. En effet, nous souhaitons que les fonds puissent bénéficier directement aux projets.

**Isabelle DEPRET-BIXIO**

Dans notre cas, le ticket d'entrée va de 800 euros à 10 000 euros. Nous n'avons pas fortement cadré ces montants. Spontanément, la taille et l'implication des entreprises ont joué. La totalité du financement rassemblé est destinée au Centre culturel de rencontre de La Borie, qui dispose d'une délégation de gestion.

**Isabelle LEUNG-TACK**

Nous n'avons pas de structure commune. L'apport de chacun est à géométrie variable: chaque entreprise apporte sa contribution en fonction de sa taille. Les apports s'effectuent en numéraire, mais également en compétences et en expertise. L'engagement se fait selon la taille des entreprises.

**Anne KONITZ**

*Conservatoire du littoral et des rivages lacustres*

M. Martinez, vous dites que vous bloquez le nombre d'adhérents aux 24 fondateurs. Or votre plaquette invite les entreprises à rejoindre la fondation.

**Stéphane MARTINEZ**

La plaquette est celle qui nous a permis de recruter les membres actuels de la fondation. Il est certain que si nous recrutions maintenant, cinquante entreprises seraient volontaires et offriraient un ticket d'entrée d'environ 10 000 euros. Au tout début de l'aventure, nous avons imaginé un « sas » pour les entreprises qui voudraient nous rejoindre au bout de deux ans, par une modification de statuts. Aujourd'hui, nous savons que notre budget est de 150 000 euros pour cinq ans. L'objectif est d'essayer de convaincre les autres entreprises qui pourraient nous rejoindre et qui ne le font pas.

**Michel KRECKE**

*Délégué général fondation Aéroports de Paris*

La création d'une fondation se révèle assez contraignante. Qui participe à la prise de décision ? Celle-ci est-elle collégiale ?

**Isabelle DEPRET-BIXIO**

Nous cherchons à ce que les entreprises soient plus nombreuses à entrer dans le club qu'à en sortir. Un vote a lieu à l'issue de l'assemblée générale. L'objectif de l'association est d'aider le club de La Borie par un apport d'idées complémentaires des décisions que nous prenons.

**Marianne ESHET**

Le réseau Alliance, accepte-t-il les nouveaux entrants ?

**Isabelle LEUNG-TACK**

Bien sûr, mais les entreprises ne s'engagent pas nécessairement de la même manière dans tous les pays.

**Marianne ESHET**

Comment les choses se passent-elles en Belgique ?

**Chantal PIRLOT**

Nous sommes déjà une vingtaine d'entreprises. Je pense qu'il s'agit d'un bon noyau.

Seconde table ronde

# L'éducation, terreau du mécénat collectif : quand le privé s'unit au public

**Patrick GAGNAIRE,**

*délégué général de la fondation Télémaque*

**Benjamin BLAVIER,**

*délégué général du Cercle Passeport Télécoms*

**Françoise MICHEL,**

*référente des tuteurs SFR du Cercle Passeport Télécoms*

**Alain SÉRÉ,**

*inspecteur général de l'Éducation nationale*

Table ronde animé par **Vincent EDIN**, chargé des manifestations d'ADMICAL

## Vincent EDIN

Après avoir observé comment le mécénat collectif peut se diffuser à travers les territoires, retournons à l'école pour essayer de comprendre pourquoi c'est en ce lieu, symbole de la République et de l'État, que se sont déroulées les expériences les plus significatives et les plus abouties de mécénat collectif. Comment, dans ce secteur souvent considéré comme un village d'irréductibles résistants aux forces du secteur privé, est-on parvenu à travailler avec les entreprises ?

Ces dernières années, un faisceau d'indices annonçait la réussite de ces projets : la multiplication des manifestations (CPE, loi LRU) traduisait le malaise d'une inégalité croissante. Un enfant issu d'un milieu modeste a vingt fois moins de chances qu'un enfant issu d'un milieu favorisé d'intégrer une grande école. Par ailleurs, dans les années 50, 29 % des étudiants des quatre grandes écoles (X, ENS, ENA, HEC) étaient issus des milieux populaires. Aujourd'hui, cette part est tombée à moins de 9 %. Pour inverser la tendance, Sciences Po a mené une politique volontariste, puis les tuteurs de l'ESSEC se sont mobilisés, avant que le lycée Henri IV ne signe un partenariat avec Renault.

Mais de là à faire entrer l'entreprise dans l'école, il y a un pas, qui appelle une certaine souplesse. L'année dernière, une étude de l'association Positive Entreprise

avait souligné l'image rétrograde de l'entreprise dans les établissements scolaires. Dès lors, l'entreprise devra-t-elle entrer dans les lycées en forçant les portes ? Cependant, si l'entreprise reste sur le seuil, les entreprises, en groupe, parviennent à se faire accepter. En effet, lorsqu'il s'agit d'aider le premier employeur de l'Etat, aucune entreprise française ne peut avoir la prétention de résorber le mal seul. De fait, c'est bien l'ampleur de la tâche qui a poussé les entreprises à s'assembler pour mener une politique non pas d'affichage ou de bonne conscience, mais de volonté de changer véritablement la donne.

Nous allons découvrir ce rôle inédit, avec deux beaux projets, le Cercle Passeport Télécoms et la fondation Télémaque. Nous accueillons ce matin non des utopistes, mais bien des défricheurs dont l'action devrait être suivie. On peut d'ailleurs souligner que le législateur va dans ce sens, avec la loi du 11 août 2007, qui crée les fondations partenariales et les fondations d'université. Ces structures devraient confirmer la tendance d'une association des différents acteurs pour aider les jeunes générations.

Patrick Gagnaire, ancien délégué de Solidarité, vous avez impulsé la Fondation Télémaque via PPR et d'autres entreprises. « Le collectif prend du temps » disait Alain Séré...Comment se fait-il que le montage de la Fondation Télémaque ait pris tant de temps ?

### **Patrick GAGNAIRE**

Aujourd'hui, Gaëlle Simon m'a remplacé comme déléguée générale de la fondation. Néanmoins, je reste présent pour « faire bouger les lignes » et je suis toujours membre du conseil d'administration. Je crois que l'on ne réussit jamais seul. Aujourd'hui, les Etats montrent de plus en plus leurs limites. Il faut que les ONG et les entreprises prennent en charge un certain nombre d'actions. La panne qui affecte l'ascenseur social est flagrante.

Dès 2002, il était relativement facile pour PPR de commencer à sensibiliser différents interlocuteurs au sein de l'Education nationale. De 2002 à 2005, nous avons parlé aux ministres Jack Lang, Luc Ferry, Xavier Darcos et François Fillon. Pendant quatre ans, nous avons dialogué avec l'Education nationale pour entrer dans cette « grosse machine » et la comprendre. Nous étions persuadés que nous ne réussirions qu'à condition de mettre de côté l'aspect idéologique. Les réactions n'ont pas toujours été positives : en 2002, un tract affirmait « PPR fait main basse sur l'Education nationale ». Aujourd'hui, le numéro deux de la CGT est tuteur chez Télémaque et nous travaillons avec de nombreux chefs d'établissement. Pour nous, le mécénat ne peut se faire seul sur ces enjeux d'envergure. C'est pourquoi PPR a créé cette fondation avec d'autres entreprises. L'idée d'ouverture était donc intégrée dès le départ. Schneider, AXA, Total, Darty, UBS, La Poste, Veolia, IBM, SFR notamment y ont participé.

Les cultures d'entreprise sont très distinctes, avec des salariés, des collaborateurs qui perçoivent l'entreprise de manière différente. Dès le départ, nous avons voulu travailler à plusieurs. La philosophie et la démarche de la fondation sont très importantes et il est fondamental que les entreprises accompagnent celle-ci.

### **Vincent EDIN**

Les entreprises que vous citez ne sont pas des TPE. Comment les avez-vous convaincues de vous rejoindre sur ce projet ?

### **Patrick GAGNAIRE**

Les aventures sont toujours des aventures humaines. Aussi, nous avons travaillé avec les personnes que nous connaissions. La rencontre des individus est essentielle.

### **Vincent EDIN**

Ces actions se sont mises en place au fur et à mesure. Les autres entreprises vous ont-elles rejoints une par une ?

### **Patrick GAGNAIRE**

PPR et AXA travaillaient ensemble. Rapidement, Total et d'autres entreprises nous ont rejoint. Admical nous a aussi offert la possibilité de faire des rencontres. Tous les partenaires partageaient un même refus de la reproduction de l'élite. Il est incroyable de penser que l'élite française est, en tout et pour tout, issue de 200 écoles maternelles.

### **Vincent EDIN**

Alain Séré, vous êtes inspecteur général de l'Education nationale, spécialiste des classes préparatoires technologiques et vous avez joué un rôle déterminant dans la coordination des acteurs du Cercle Passeport Télécoms. Vous avez également accepté de jouer le rôle de grand témoin de l'Education nationale dans notre table ronde et de commenter la politique de la fondation Télémaque. La réalité a-t-elle été aussi rose et simple depuis le départ ?

### **Alain SÉRÉ**

Je voudrais d'abord remercier Admical de m'avoir invité à ce colloque, qui intéresse et concerne l'Education nationale. Dire que l'entreprise et l'école sont liées par une longue histoire d'amour serait mentir et pourtant...

Depuis que l'Education nationale s'occupe d'enseignement professionnel, les formations et les diplômes se construisent de manière étroite entre ces deux institutions. Les transferts de compétences et d'intelligence, les ouvertures sociales et les mises en perspective, notamment sur les métiers, y sont très répandus. Cela est particulièrement vrai dans le secteur que je connais, l'enseignement technologique et professionnel et se développe dès le collège dans le cadre de la « Découverte professionnelle ».

L'école est néanmoins un lieu préservé, avec une culture, qui doit être respectée telle qu'elle est. Ouvrir les portes de l'école est une obligation pour accompagner les enseignants dans leur démarche de promotion de l'individu. En effet, les valeurs de l'école restent assez centrées sur le modèle de la réussite scolaire : les autres moyens de réussir sont peu portés par les enseignants, qui sont souvent eux-mêmes d'anciens bons élèves. A contrario, certains publics de jeunes, qui ont besoin de construire des repères, et de se projeter dans d'autres choses que la réussite académique, apprécient les discours des créateurs d'entreprises, des personnes qui ont eu eux-mêmes des parcours atypiques.

L'objectif qui nous a été fixé au sommet de Lisbonne d'amener 50% d'une classe d'âge à un diplôme de l'enseignement supérieur est loin d'être atteint. La France s'est engagée à promouvoir des réussites, à encourager, à soutenir et à donner envie aux élèves de réussir. L'école seule n'est pas en capacité d'y parvenir, notamment de mettre en valeur la diversité des parcours de réussite. L'école est un projet durable ; toutes les contributions sont nécessaires, notamment celles passant par la mobilisation de partenaires de proximité. Celle-ci est notamment à l'œuvre dans Passeport Télécoms, qui constitue un exemple de réussite. D'autres initiatives, nombreuses, se font jour.

#### **Vincent EDIN**

Cette conception est récente. Les mêmes initiatives n'auraient peut-être pas pu être mises en place il y a vingt ans.

#### **Alain SÉRÉ**

Une opportunité extraordinaire se présente aujourd'hui pour nouer des alliances. Nous nous fondons sur un terrain nouveau : il s'agit de diversifier les ambitions, en favorisant la diversité des origines et des horizons.

Au-delà de ce constat, les ministres de l'Education nationale et de l'enseignement supérieur ont pris des décisions sur la réalité de l'égalité des chances, qu'ils ont actées. Des hommes doivent porter cette vision pour que la France sorte de ce blocage.

#### **Vincent EDIN**

Benjamin Blavier, vous êtes fondateur et actuel délégué général du Cercle Passeport Télécoms. Vous avez initié ce Cercle alors que vous étiez en poste chez SFR, entreprise que vous avez quittée sans vous désengager du Cercle. Je regardais récemment le film que vous avez produit sur l'expérience du Cercle Passeport Télécoms. Comment êtes-vous parvenu à ce résultat en seulement trois ou quatre ans ? Il semble qu'au début SFR eût l'idée, mais n'ait pas voulu y aller seule.

#### **Benjamin BLAVIER**

Vous parliez des ministres, qui constitueraient des « variables d'ajustement ». Il est vrai que chaque fois qu'un ministre change, nous devons dialoguer avec un acteur

nouveau. Néanmoins, nos interlocuteurs sont les hauts fonctionnaires de l'Education nationale, qui, en général, ne changent pas de poste. La continuité est donc forte. Le Cercle Passeport Télécoms était une intuition, qui participait de l'air du temps. Elle est sans doute arrivée au bon moment. SFR voulait s'investir dans les quartiers. Pouvions-nous agir dans le domaine du recrutement ? SFR ne recrutait guère. Pouvions-nous agir dans les écoles ? Sciences Po et l'Essec le faisaient. J'ai eu la conviction que nous pouvions développer les actions de tutorat, de découverte de l'entreprise. Les enseignants sont en mesure d'accueillir favorablement des représentants du monde de l'entreprise, à condition d'être rassurés sur un certain nombre de fondamentaux. Les acteurs de l'Education nationale nous ont conseillé de cibler les classes préparatoires techniques, rassemblant des jeunes issus de milieux modestes. C'est ce que nous avons immédiatement cherché à faire.

Dans ces classes technologiques, nous sommes confrontés à un phénomène d'auto-censure. Des élèves disposant des capacités intellectuelles pour entrer dans de grandes écoles ne se dirigent pas vers ces cursus, car personne autour d'eux ne leur parle de l'intérêt des études supérieures. Ils doivent avant tout être rassurés sur les aspects financiers. Or, le Cercle assure une aide concrète aux enseignants dans ce domaine. Nous n'orientons pas, nous aidons les enseignants pour que les élèves puissent suivre cette orientation.

### **Vincent EDIN**

Votre Cercle parvient à rassembler des opérateurs télécom fortement concurrents. Comment faire collaborer, dans le cadre d'actions de mécénat, des entreprises adversaires dans le business comme le sont SFR et Orange ?

### **Benjamin BLAVIER**

En effet, le Cercle rassemble des entreprises très concurrentes (SFR, Orange, Alcatel, Nokia, Ericsson, Motorola, Siemens) mais cela ne les empêche pas de jouer le jeu pleinement et de se montrer transparentes. Nous organisons même des visites de sites d'entreprises. Agir en tant que structure collective était une des conditions impératives de succès de l'opération. Si nous nous étions engagés en tant que SFR, nous n'aurions pas obtenu une telle écoute de la part de l'Education nationale.

Nous avons constaté que les jeunes des quartiers sensibles sont attirés par l'univers des télécoms. Nous pouvons jouer sur cette force d'attraction, tout en travaillant en transparence. Lors de la première rencontre, j'explique durant une demi-heure l'intérêt que trouve l'entreprise dans cette démarche. Le Cercle Passeport Télécoms a un intérêt d'image, de présence territoriale, de cohésion interne (les salariés s'engagent sur des actions de tutorat). Notre image envers les écoles se trouve changée. Nous précisons clairement que nous ne faisons pas de cours du soir, mais que nous faisons découvrir l'entreprise.

### **Vincent EDIN**

Françoise Michel, vous travaillez chez l'opérateur SFR, où vous êtes responsable de la coordination du développement durable. En ce qui concerne le Cercle Passeport Télécoms, vous coordonnez les tuteurs du lycée où vous opérez et l'ensemble des tuteurs de SFR. Comment se déroule la collaboration ?

### **Françoise MICHEL**

Cette collaboration se passe bien ! Le Cercle rassemble des acteurs de l'entreprise et de l'Education nationale, avec un même objectif de réussite scolaire des jeunes. Les tuteurs du Cercle que je coordonne au niveau du lycée sont issus des différentes entreprises partenaires (Alcatel-Lucent, SFR, Nokia, Motorola) et interviennent tous au nom du Cercle.

Nous définissons au préalable un cadre commun d'intervention, qui est communiqué à l'ensemble des acteurs et décliné au niveau de chaque établissement scolaire. Un référent du Cercle en liaison avec un référent scolaire nommé par le proviseur du lycée, mettent en place dès la rentrée un planning d'interventions avec un tutorat individuel et collectif.

Les classes préparatoires technologiques constituent un vivier de jeunes qui pourraient tous bénéficier d'un tutorat individuel avec le soutien d'un collaborateur de l'une des entreprises partenaires du Cercle. Nos ressources en termes de tuteurs ne nous permettent pas d'assurer cette action de manière personnalisée, c'est pourquoi nous avons mis en place, à la demande des enseignants un tutorat collectif pour les élèves de la classe. L'objectif est de leur apporter un éclairage concret sur le monde de l'entreprise avec un atelier de présentation des métiers, de contribuer à lever le phénomène d'autocensure pour le choix des écoles avec un atelier de financement, et enfin de les aider dans la préparation des oraux aux concours d'entrée aux grandes écoles. C'est d'ailleurs au cours de ces entraînements de simulation que les élèves mettent en avant leurs différences et leurs richesses.

Malgré l'emploi du temps chargé en classe préparatoire, les enseignants acceptent de prévoir une demi-journée pour chacune de ces interventions. Les retours qui en sont faits "à chaud" par les élèves montrent l'intérêt de ces ateliers et la véritable plus value qu'ils en retirent.

### **Vincent EDIN**

Merci pour ce témoignage très riche. On peut souligner l'initiative originale d'une entreprise du Cercle, Alcatel. Ses tuteurs, aux Etats-Unis, ont décidé de donner des cours d'anglais par téléphone aux élèves français des classes préparatoires technologiques.

**Véronique DE FOURNOUX, (de la salle)**

*responsable du mécénat d'Alcatel-Lucent*

La fondation Alcatel Lucent est née aux Etats-Unis. Nous avons expliqué aux salariés américains qu'en France, des cours d'anglais étaient donnés aux élèves, qui avaient rarement pu bénéficier de séjours dans des pays anglophones. L'implication des salariés d'Alcatel a été proposée. La réponse a été immédiate. Désormais, les salariés des Etats-Unis se sont impliqués pour donner leur temps et leur capacité à d'autres personnes. Ils se sont baptisés « mentors ».

**Vincent EDIN**

On dit que vous êtes victimes de votre succès... les mentors sont presque trop nombreux.

**Véronique DE FOURNOUX**

Nous avons récemment organisé une rencontre entre les mentors et les élèves. La quinzaine de mentors était extrêmement enthousiaste. Ils sont très admiratifs du niveau d'anglais des élèves français, un constat qui est très agréable à entendre. Il faut néanmoins noter que les mentors proposent des conversations, non des cours. Le sport, les élections américaines, la différence de modes de vie français et américains intéressent particulièrement les élèves. Ces conversations sont une vraie opportunité de progresser en anglais, même si elles portent rarement sur les métiers exercés par les mentors dans leur entreprise. Le dispositif doit monter en charge progressivement pour atteindre 70 mentors.

**Benjamin BLAVIER**

Le Cercle ne donne pas de cours : il ne s'agit pas de se substituer aux enseignants. En ce qui concerne l'anglais, pratiquer la conversation donne une réalité aux cours. En effet, le niveau d'anglais est un facteur potentiel de discrimination entre les élèves.

Par ailleurs, nous avons beaucoup parlé des entreprises de télécommunications, mais d'autres entreprises peuvent également trouver leur légitimité dans le Cercle. ACCOR, par exemple, fournit des nuits d'hébergements aux jeunes qui vont présenter des concours. Un autre partenaire, le Crédit Mutuel, nous aide à dépasser le frein financier conduisant les élèves à penser qu'ils ne pourront pas suivre ces cursus. Des volontaires de la banque, accompagnés de représentants du Crous, animent des ateliers de financement de ces années d'études pour que les élèves réalisent que ce cursus est à leur portée. Une offre de prêt sans caution a été également proposée, pour que les élèves de classes préparatoires puissent s'inscrire au concours.

**Vincent EDIN**

Alain Séré, pourquoi l'aventure est-elle si belle ?

### **Alain SÉRÉ**

Les classes préparatoires technologiques ont été créées en 1976, à l'instigation de Lionel Stoléru, secrétaire d'état au travail manuel, pour rendre visibles des parcours d'excellence dans l'enseignement technique, souvent perçu comme le parent pauvre de la compétition scolaire. Pendant 30 ans, ces classes ont rempli « leur contrat », avec constance et régularité, mais dans la plus grande discrétion. Si elles sont restées confidentielles, c'est d'abord parce que les bacheliers technologiques et leur famille, n'osent pas s'engager dans des parcours d'études longues, réputées coûteuses. Le Cercle a secoué cette chape d'immobilisme.

Je constate que des dispositions simples sont à prendre. Par exemple, le coût d'inscription aux concours est parfois inaccessible. Cette année, les concours sont devenus gratuits pour les candidats boursiers. Je suis certain que l'engagement du Cercle a pesé concrètement sur cette décision de l'ensemble des grandes écoles. Celles-ci s'intéressent à cette démarche, pour diverses raisons qui tiennent aussi au besoin qu'elles ressentent de diversifier leur recrutement. C'est aussi une réponse aux demandes des entreprises, leurs clients, qui aujourd'hui cherchent à faire entrer la diversité sociale et culturelle dans leur encadrement. Ce programme a permis de faire tomber une à une de nombreuses difficultés. Par exemple, en matière linguistique, il faut savoir que l'anglais représente 8 à 9 heures de cours par semaine en classe préparatoire. Les familles qui en ont les moyens complètent ces cours par des séjours à l'étranger. La solution simple de la conversation téléphonique avec des interlocuteurs américains permet aux élèves de valoriser et consolider leurs connaissances.

J'évoquerai également ce que l'on pourrait appeler un « retour sur investissement » pour l'Éducation nationale. La façon de préparer un élève à la réussite ouvre à d'autres représentations, par exemple en termes de « maturité ». En Italie ou dans d'autres pays d'Europe, le baccalauréat sanctionne non seulement des savoirs académiques, mais aussi des compétences sociales et surtout organisationnelles qui sont essentielles pour la réussite des études supérieures. L'école française, elle, reste un peu trop sur le terrain de l'académisme. L'ouverture qu'offre un partenariat actif comme l'initiative du Cercle est particulièrement convaincante et peut se révéler absolument décisive pour amener à la réussite, au plus haut niveau, des jeunes issus des milieux les moins favorisés.

### **Vincent EDIN**

Merci pour ce témoignage sur l'attitude de l'Education nationale. Nous avons la chance d'accueillir les représentants de deux actions de mécénat collectif, très matures. Penchons-nous sur l'avenir.

Patrick Gagnaire, vous avez fondé Télémaque pour réparer l'ascenseur social. Où vous voyez-vous dans trois ans ?

### **Patrick GAGNAIRE**

Nous avons créé la fondation Télémaque, car nous voulions apporter notre pierre à l'édifice de la lutte contre les inégalités. Certains entrepreneurs se rendent dans les écoles, mais ils sont trop peu nombreux. Il faut que chacun crée les conditions pour que s'exprime l'ensemble des talents de notre jeunesse. Toutes nos actions sont des bribes de réponse, mais il faut aussi que les lignes bougent. L'Education nationale donne des bourses de mérite pour les lycéens, mais distribue l'argent... aux parents. Si nous avons mis du temps à faire partie de la famille de l'Education nationale, nous avons aujourd'hui envie d'être un acteur de la réflexion globale. Une partie de notre jeunesse ne doit pas être aussi largement sous-exploitée. La question de l'égalité des chances à l'intérieur de l'école se pose : il faut d'autres Cercles, d'autres Télémaque.

### **Vincent EDIN**

L'appel est lancé... Passeport Télécom n'avait-il pas pour vocation de faire essaimer d'autres cercles ?

### **Benjamin BLAVIER**

Si la notion d'accompagnement a montré son efficacité sur le terrain, le problème est loin d'être résolu. En rencontrant les acteurs de l'Education nationale, je venais avec mes propres représentations. Or, dans l'immense majorité des cas, les enseignants comprennent très vite ces démarches. Ils sont intéressés et motivés, à tous les échelons. Nous vivons peut-être un moment historique. Une grande partie des enseignants porte un regard très favorable aux initiatives portées par les entreprises. Ce que nous n'imaginions pas possible est désormais faisable. Des initiatives sont portées par des enseignants volontaires, qui sont à l'écoute pour animer les ateliers de « Découverte professionnelle ». L'idée d'être un collectif d'entreprises est excellente : elle rend d'autant plus acceptable la présence des entreprises dans le milieu scolaire.

## Débat

### François SCHOELLER

*Délégué général de la fondation Zellidja*

Nous formons la personnalité et le caractère de jeunes par des voyages entrepris en solitaire. Le projet trouve sa réponse lorsque ces jeunes, âgés de 16 à 20 ans, s'investissent l'année suivante et expliquent aux autres jeunes comment s'investir à leur tour.

### Françoise MICHEL

Nous rencontrons la même réaction de la part des étudiants du Passeport. Ainsi, Mohamed, qui était parmi les premiers bénéficiaires du Passeport, a créé une association des Eudiants Passeport, qui prolonge en quelque sorte notre action.

### Pascaline DRON

*Secrétaire générale, Conservateur des Musées du Nord Pas de Calais*

Peut-on envisager cette forme de tutorat auprès d'élèves de classes littéraires ?

### Benjamin BLAVIER

En théorie, rien n'empêche cette extension. L'accompagnement fourni par les tuteurs vise à aider les élèves se destinant à des écoles d'ingénieurs et de gestion. Votre question pose plus largement l'interrogation : que peut-on faire pour le monde universitaire ? L'objectif reste de créer des exemples de réussite dans les quartiers, puis dans les entreprises. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur le diplôme de grande école, qui reste la référence pour intégrer le monde de l'emploi. Je suis persuadé que l'entreprise peut participer et soutenir les élèves littéraires. Quelques initiatives sont d'ailleurs apparues, qui vont dans ce sens. Néanmoins, notre cible est constituée de jeunes issus de milieux modestes. A l'université, il est plus difficile de poser ce critère. Je ne veux pas catégoriser les jeunes pour savoir s'ils méritent d'être suivis.

### Bénédicte ROBERT

*Chargée de mission auprès de l'Académie de Créteil*

Je voudrais illustrer le propos tenu, auquel le recteur de l'Académie adhère. Une convention a été signée entre trois académies et le Medef Ile-de-France, pour introduire un module « Découverte professionnelle en troisième ». Nous réfléchissons également à la création d'une fondation : toutes les bonnes idées sont les bienvenues.

### Vincent EDIN

Votre appel a été entendu.

### Dominique DAVID

*Direction générale de la culture, Ville de Nantes*

Quel est le mode d'organisation de vos structures ? Quel est le mode partenarial avec l'Etat ? Quelle est votre sphère d'intervention ?

**Patrick GAGNAIRE**

Le comité exécutif de la fondation Télémaque compte en son sein des tuteurs et des chefs d'établissement qui représentent l'Education nationale.

**Françoise MICHEL**

Le Cercle fonctionne avec des coordinateurs Entreprises chargés de cordonner le programme dans chaque Entreprise partenaire, et localement au niveau de chaque établissement scolaire d'un référent Cercle. Ces derniers assurent la coordination des tuteurs et ont pour correspondants les référents scolaires nommés par les proviseurs.

**Benjamin BLAVIER**

Nous sommes une association d'intérêt général, financée par les entreprises. Notre conseil d'administration rassemble les membres d'entreprises. Quant au comité de pilotage, il accueille les entreprises.

**Françoise MICHEL**

Suite au constat que le phénomène d'autocensure était présent bien en amont dans le parcours scolaire des élèves, SFR s'est engagé dans des programmes de découverte professionnelle pour des collégiens de 3ème (par exemple, le projet Mobi3 en partenariat avec Dassault-Systèmes, IBM, NOKIA, Dla-Piper sous l'initiative de l'IMS sur l'académie de Versailles). Axé sur la création du téléphone mobile de demain, ce programme est très prisé par les élèves et les enseignants, qui touchent du doigt la réalité d'un projet.

**Vincent EDIN**

Je remercie les intervenants et vous tous, de votre participation ●

# ADMICAL

## carrefour du mécénat d'entreprise

Organisme de référence, ADMICAL a pour vocation de favoriser le développement du mécénat d'entreprise et pour missions principales :

- de **représenter** et **soutenir** les entreprises mécènes
- d'**animer** un réseau d'échange d'expériences
- de **former** et d'**accompagner** les acteurs du mécénat



### Contacts

**Marianne Eshet**, déléguée générale

**Géraldine Bories**, responsable du pôle publications et manifestations

**Vincent Edin**, chargé des manifestations et de l'international

### ADMICAL

16 rue Girardon - 75018 Paris

Tél : 01 42 55 20 01 - Fax : 01 42 55 71 32

contact@ admical.org - www.admical.org