

MÉCÉNAT

INNOVATION - INFLUENCE - BUSINESS DANS LA MÉTROPOLE AIX-MARSEILLE PROVENCE

AVANT-PROPOS

MÉCÈNES, IL N'Y A QUE L'EMBARRAS DU CHOIX !

SOMMAIRE

- **Le Code du mécénat par Me Wilfried Meynet** (p2 à 5).
- **Point de vue : Matthieu Capuono de Crowe Ficoresc**
Passer de la raison d'être à la raison d'agir (p16 à 17).
- **Etudes de cas dans les secteurs santé, culture et sports** : L'AP-HM compte sur Phoceo • Kering avec la Maison des femmes • La Cie fruitière à St-Joseph. • Naissance du cercle des mécènes d'Art-o-Rama • Roland Carta mise sur la scène émergente • Didash dans la course • OM Fondation Acte 2 (p6 à 15).
- **C'est comment aux USA ? Le témoignage de Gersende de Pontbrial** (p19 à 22).

Art-o-Rama 2022. Crédit DR



Wilfried Meynet

Avocat spécialiste du mécénat

« Le mécénat, ce n'est pas qu'une réduction fiscale »

Avocat marseillais spécialisé dans l'économie sociale et solidaire, en droit des associations et fondations, Maître Wilfried Meynet a co-rédigé avec la députée du Val d'Oise et vice-présidente de la commission des lois, Naïma Moutchou, le Code du mécénat, qui vient de sortir en librairie, édité chez Dalloz. Ce code, qui réunit l'ensemble des textes concernant le mécénat, est né d'une recommandation du rapport publié en 2020 sur la philanthropie à la française.

Son édition a été soutenue par la fondation MI-KDO, créée par le président directeur général de l'entreprise Provepharm, Michel Féraud.

En outre, les droits d'auteur du livre seront intégralement reversés à l'Institut de l'engagement, association qui accompagne les jeunes dans leurs démarches de bénévolat ou de volontariat.

La parution de cet ouvrage collectif montre que le mécénat, dont l'existence remonte à l'Antiquité romaine, prend de plus en plus d'ampleur. Wilfried Meynet détaille pour Gomet' les grands principes qui le régissent.

Le Code du mécénat est issu d'une recommandation du rapport de 2020 sur la philanthropie à la française. Quelles sont donc les spécificités du mécénat « à la française » ?

Wilfried Meynet : A l'origine, le mécénat consiste à donner sans

espérer de contrepartie. C'est ce qui le distingue, par exemple, du parrainage (voir le lexique ci-dessous). La loi Aillagon de 2003 marque en ce sens un tournant dans l'histoire du mécénat. En effet, c'est cette loi qui a mis en place une incitation fiscale (une réduction d'impôts de 60% pour les entreprises, et de 66% pour les particuliers, ndlr), ce qui a contribué à booster le mécénat et surtout à le démocratiser. A partir de là, le mécénat est devenu accessible à tous, ce qui n'était pas le cas avant. En outre, cela permet au citoyen d'orienter ses impôts : au lieu de verser de l'argent à l'Etat qui le reversera à diverses associations sous forme de subventions, il peut choisir d'en faire don à une cause qui lui tient à coeur en devenant mécène. C'est une contribution directe à la démocratie. En effet, la dimension d'intérêt général de cette cause est primordiale pour qualifier le mécénat et pré-

Traduire en actes la prise en considération des enjeux sociaux et environnementaux

tendre à une réduction fiscale. Souvent, on donne à des associations, des structures, mais aussi aux artistes, qui font l'objet d'un régime à part. Enfin, il faut noter qu'il n'existe pas de montant minimum : c'est l'intention qui est prise en compte.

A la différence du mécénat « à l'américaine », qui correspond davantage à du « social bu-



Wilfried Meynet. Crédit : Gomet'/JRG.

siness», les avantages fiscaux liés au mécénat français sont énormes. Il est extrêmement incitatif. Aux Etats-Unis, où il n'y a pas de système social et où la taxation des impôts est différente, la perception du mécénat est différente (lire p19 à 22).

Si le mécénat existe depuis plusieurs siècles, pourquoi avoir attendu aussi longtemps pour le réguler et le codifier ?

W. M : D'abord, il est important de souligner que ce code n'en est pas véritablement un, dans la mesure où cette codification n'a pas été ordonnée par le législateur. Il s'apparente davantage à une compilation de textes. Ensuite, ce code a deux objectifs. D'une part, il a vocation à aider les juristes comme les mécènes à s'y retrouver dans la multitude de textes qui concernent le mécénat.

En effet, il s'agit d'une discipline transversale, qui recoupe aussi bien des aspects de droit fiscal que de droit civil, droit du travail, droit des successions, droit des affaires... C'est une matière conséquente, ce n'est pas juste anecdotique. Nous avons pris tous ces textes dispatchés à droite et à gauche pour les réunir dans un ouvrage synthétique. D'autre part, il y a une volonté de changer la perception, parfois négative, que la société peut avoir du mécénat. Le mécénat,

ENGAGÉS À VOS CÔTÉS POUR CULTIVER LES TALENTS DE DEMAIN

Mécène fondateur du Mucem depuis son ouverture en 2013,
la **CEPAC** s'engage pour l'accès à la culture du plus grand nombre.



**CAISSE
D'ÉPARGNE
CEPAC**

Vous être utile.

Caisse d'Épargne CEPAC - Banque coopérative régie par les art. L512.85 et suivants du Code Monétaire et Financier, SA à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 1.100.000.000 euros - Siège social Place Estrangin Pastré - 13006 Marseille - 775 559 404 RCS Marseille - Intermédiaire en assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le numéro 07 006 180 - Titulaire de la carte professionnelle «transactions sur immeubles et fonds de commerce sans perception de fonds effets ou valeurs» n° CPI 1310 2016 000 009 983 délivrée par la CCI de Marseille-Provence, garantie par la CEGC - 16 rue Hoche- Tour Kupka B- TSA 39999- 92919 La Défense. Crédit photo : Caroline Dutrey. Architectes : R. Ricciotti et R. Carta architectes. **MARSATWORK**

« Aujourd'hui, à l'ère des startups, de nouveaux chefs d'entreprises font fortune très tôt et se lancent plus jeunes dans le mécénat. »

ce n'est pas juste une réduction fiscale, contrairement à ce que l'on peut penser.

C'est-à-dire ?

W.M : Par le passé, le mécénat a pu faire l'objet de critiques selon lesquelles il coûtait trop cher à l'Etat. Les gens pensent qu'il s'agit d'une niche fiscale réservée aux plus riches, ou encore que les associations ne servent à rien. Ces affirmations sont erronées : d'abord, statistiquement, on constate que ce sont les gens « pauvres » qui donnent le plus par rapport à leur capacité. Ensuite, les associations ont largement démontré leur rôle pendant la pandémie de covid-19 : ce sont elles qui ont fabriqué des masques lorsqu'on en manquait, ou qui permettaient de fournir du matériel aux hôpitaux.

Un événement en particulier a contribué à cette perception négative du mécénat : l'incendie de Notre-Dame de Paris, qui a d'ailleurs donné lieu à la création d'un régime spécifique dans le mécénat. Beaucoup de gens ont été choqués que des millions d'euros soient si vite débloqués pour la reconstruction de la cathédrale. Or, l'engouement n'a pas été le même, par exemple, à la suite des récents incendies en Gironde, pour aider à replanter la forêt. Il y a un sentiment d'inégalité qui peut s'entendre. Pourquoi la cause de Notre-Dame de Paris serait-elle plus importante que celle du réchauffement climatique ?

On a observé également une évolution dans le profil des mécènes : avant, cela était réservé aux grandes fortunes, issues de grandes familles ou encore aux chefs d'entreprises pour lesquels le sujet du mécénat arrivait assez tard dans leur vie. Aujourd'hui, à l'ère des startups, de nouveaux chefs d'entreprises font fortune très tôt et se lancent plus jeunes dans le mécénat.

Le mécénat ne concerne pas uniquement les dons financiers. Il existe également le mécénat

de compétences. Comment ce champ est-il régulé ?

W. M : Le mécénat de compétences est principalement régulé au travers du droit du travail, puisqu'il consiste pour une entreprise à mettre les compétences d'un de ses salariés au service d'un organisme éligible au mécénat (associations, fon-

« Les petites et moyennes entreprises peuvent également être intéressées par le mécénat de compétences »

dations...) au travers d'un contrat de mise à disposition. Des aspects de droit fiscal sont également à prendre en compte, pour estimer la réduction d'impôt en fonction de plusieurs paramètres comprenant le coût du salarié ou encore le temps de travail mobilisé.

Cependant, des zones de flou persistent dans l'encadrement du mécénat de compétences. Ainsi, une imprécision du législateur laisse penser que seules les entreprises de plus de 5000 salariés peuvent s'adonner au mécénat de compétences. Cela n'a pas de sens : les petites et moyennes entreprises peuvent également être intéressées. Enfin, certains mécènes pensent s'attirer les faveurs d'un marché public ou d'un appel d'offres en proposant ses services au titre du mécénat de compétences. Le législateur ne s'étant pas encore clairement exprimé sur la question, certains acteurs se sont eux-mêmes saisis de la question, précisant dans leurs statuts que les prestataires d'un musée, par exemple, ne peuvent en être mécènes.

Vous avez souligné l'importance de la notion d'intérêt général dans la qualification du mécénat. Où commence et s'arrête cet intérêt général ?

LEXIQUE

- **Mécénat** : soutien matériel apporté, sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une oeuvre ou à une personne pour l'exercice d'activités présentant un intérêt général. Le soutien peut prendre la forme d'un versement pécuniaire ou « en nature » (mise à disposition de locaux ou de biens) ou encore l'apport de compétences.
- **Parrainage (ou sponsoring)** : soutien matériel apporté à une manifestation, une personne, un produit, en vue d'en retirer un bénéfice direct. Le « parrain » promeut son image dans un but commercial. La distinction entre mécénat et parrainage s'effectue souvent en fonction du montant des contreparties. Dans le cadre du parrainage, cette contrepartie équivaut à peu près aux sommes apportées.
- **Subvention** : contribution facultative décidée par les autorités administratives et organismes chargés de la gestion du service public envers un organisme de droit privé bénéficiaire. A contrario, le mécénat est exercé par des personnes privées.

W.M : C'est là que le bât blesse. Juridiquement, nous ne disposons pas d'une définition. C'est l'administration fiscale qui a dressé une liste de ce qui peut correspondre à l'intérêt général : sont d'intérêt général les œuvres ou organismes ayant un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourant à la mise en valeur du patrimoine artistique, à la défense de l'environnement naturel ou à la diffusion de la culture, de la langue et des connaissances scientifiques françaises, etc...

A mon sens, il n'est pas normal qu'une notion aussi centrale soit définie par Bercy et pas par la loi. L'administration nous dit aussi qu'est d'intérêt général ce qui correspond au plus grand nombre. Cela veut-il dire qu'une association qui combat une maladie orpheline ne revêt pas un caractère d'intérêt général ?

Y'a-t-il d'autres points d'amélioration à apporter à la législation concernant le mécénat ?

W.M : Il faut davantage simplifier.

Il existe à ce jour une myriade de statuts pour les fondations. Nous n'avons pas besoin d'un texte spécifique pour avoir des fondations hospitalières, par exemple. Pour moi, il ne faudrait en conserver que quelques-unes: la fondation reconnue d'utilité publique (Frup), la fondation abritée ou sous égide (qui exerce son activité d'intérêt général sous l'égide d'une autre fondation existante, souvent une Frup) et une forme de fondation simplifiée qui serait un mix entre le fonds de dotation et la fondation d'entreprise (une personne morale de droit privée à but non

« Nous sommes un territoire de créativité donc il y a de quoi faire. »

lucratif créée spécifiquement pour la réalisation d'une oeuvre d'intérêt général. Toutes les définitions se trouvent dans le Code du mécénat, ndr). Le fonds de dotation, créé en 2008, est également intéressant car il a donné un coup de boost au mécénat, étant une forme de fondation ultra simplifiée.

Quel est l'ampleur du mécénat en Provence-Alpes-Côte d'azur ?

W.M : Il faut reconnaître que notre région n'est pas forcément la plus dynamique, mais nous ne sommes pas non plus à la traîne. En outre, il faut prendre en compte la fusion des régions, comme c'est le cas en Auvergne-Rhône-Alpes, qui a augmenté la taille de certains territoires et donc le nombre d'entreprises mécènes qui y sont présentes. Nous comptons plusieurs mécènes importants, comme les Mécènes du Sud, la Fondation OM, la Fondation de Marseille, la Compagnie fruitière... Nous sommes un territoire de créativité donc il y a de quoi faire.



Espérez-vous que ce code du mécénat va permettre de faire encore évoluer sa prise en compte ?

W.M : Ce code doit être le signe que le mécénat fait partie intégrante de la politique publique du financement de l'intérêt général. Ce n'est pas quelque chose de fragile qui peut être remis en cause du jour au lendemain. Il faut convaincre les mécènes en leur faisant comprendre que c'est pérenne. Si les politiques laissent à penser que le mécénat n'est qu'une variable d'ajustement qu'on peut raboter dans le budget, ce n'est pas bon. De nombreux secteurs ne dépendent que de cela, d'autant que les subventions publiques ont tendance à baisser. S'il y a de plus en plus de mécénat, c'est qu'il y a un redéploiement de l'action publique. S'il est remis en cause lui aussi, que va-t-il advenir du tissu associatif ? Et la crise du covid-19 comme la guerre en Ukraine nous ont prouvé son importance...

Propos recueillis par Julie Rampal-Guiducci

[Lire l'intégralité sur Gomet'](#)



Fonds Phoceo (AP-HM) : « Sauver la vie d'un patient, d'un soignant ou d'un chercheur... »

L'AP-HM a créé Phoceo, un fonds de dotation, pour améliorer les conditions d'accueil des patients, les conditions de travail des soignants et la recherche. Un dispositif qui se veut au service de l'attractivité de l'hôpital mais aussi des donateurs, spécialement les entreprises.

En pleine crise du Covid-19, l'Assistance publique et hôpitaux de Marseille (AP-HM) a créé le fonds de dotation « Phoceo » en avril 2020. Son ambition, portée par la secrétaire générale Virginie Negri, vise à être un trait d'union entre les acteurs économiques et l'hôpital public, pour augmenter l'attractivité du troisième centre hospitalier universitaire (CHU) de France, premier employeur de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur. « Phoceo est un outil de valorisation du territoire », décrit Virginie Negri interrogée par Gomet'. Cette valorisation, ou recherche de l'excellence, se traduit par trois ambitions concrètes : l'amélioration de l'accueil et de séjour des patients et de leurs familles, l'amélioration des conditions de travail du personnel soignant et le soutien à la recherche. Pour répondre à ces missions, le fonds a récolté de-

puis sa création 1,5 million d'euros grâce aux dons de 1 500 particuliers et entreprises telles que la CMA CGM, Lyondellbasell ou Axa, mais aussi de plus petites entreprises du territoire comme l'imprimerie Caractère, basée à la Valentine. Pour illustrer l'action du fonds de dotation, Virginie Negri évoque trois projets financés par Phoceo.

RÉNOVER 80 CHAMBRES DE GARDE POUR LES INTERNES

« Si la France a tenu pendant le Covid-19, c'est grâce aux soignants. Ils ont fait front. Quand il manquait des équipements le personnel était quand même présent. Chez Phoceo nous avons monté un programme pour embellir les chambres de garde des internes. Si l'hôpital n'a pas d'internes, il ne tient pas. Ils vont avoir des chambres toutes neuves décorées avec du



Virginie Negri, secrétaire générale de Phoceo. Crédit : DR.

joli mobilier avec une belle salle de bain. Avec 3 000 euros, nous refaisons totalement une chambre de garde pour qu'ils soient dans de bonnes conditions pour exercer la nuit. Nous en avons 80 à faire sur les quatre sites de l'AP-HM. »

AMÉLIORER LA PRISE EN CHARGE DES PATIENTS AVEC DES CASQUES DE RÉALITÉ VIRTUELLE

« Nous avons acheté 10 casques de réalité virtuelle pour mieux gérer la douleur des patients. Dans certains cas, l'utilisation d'un casque permet aux soignants de ne pas avoir recours à l'anesthésie générale. Ils couplent l'utilisation du casque à de l'hypnose pour que le patient soit opéré sans anesthésie lourde. Cela fait des économies énormes pour le service public, puisque nous utilisons une nuit en chambre en moins et nous diminuons le recours aux médicaments. Nous avons installé les dix premiers casques



Deux médecins lauréats de la bourse mobilité de Phoceo, Dr Mary Philip et Dr Théo Korchia en présence des dirigeants de l'AP-HM (Crédit : Phoceo)

pour la chirurgie orthopédique, les grands brûlés en réanimation et au pôle psychiatrie (site de la Conception) pour combattre les phobies, comme monter dans un avion, le vertige... Chaque casque coûte entre 3 500 et 5 000 euros. »

ACCOMPAGNER LES PROJETS DE RECHERCHE À L'ÉTRANGER DES JEUNES MÉDECINS

« Nous avons attribué les six premières bourses de 10 000 euros pour soutenir des jeunes médecins brillants d'entre 30 et 40 ans en moyenne. Nous avons des jeunes médecins-chercheurs qui ont l'obligation de publier des articles de recherche. Et parmi eux, certains cherchent dans des domaines à la pointe, et ils peuvent donner des réponses à certaines maladies comme l'endométriose ou la schizophrénie. Pour approfondir leurs recherches, ils doivent parfois partir étudier à l'étranger dans les plus grandes universités du monde, avant de revenir travailler à l'AP-HM. Ces études coûtent en moyenne 70 000 euros, et en plus ils perdent leur salariat ici. C'est pourquoi, les bourses peuvent les aider à financer ce voyage à l'étranger. On souhaite également ouvrir ces bourses aux professions paramédicales pour que les infirmières puissent monter en compétences sur certaines innovations à l'étranger. L'idée c'est de soutenir l'excellence. On peut tous regretter la fuite des cerveaux, mais il faut agir. L'excellence doit rester sur le territoire. »

Selon Virginie Negri, le tissu économique majoritairement composé de petites et moyennes entreprises (PME) n'empêche pas de contribuer aux projets de Phoceo. Au contraire, « une PME peut financer un projet en totalité pour 2 000 euros et en être fière », estime la secrétaire générale. Et de poursuivre : « Chacun de ces projets peut sauver la vie d'un patient, d'un soignant, d'un chercheur. L'entreprise peut vraiment laisser une trace. »

Margot Geay

Kering (ex-PPR) soutien de la Maison des femmes



La chanteuse Clara Luciani marraine de la Maison des femmes Marseille Provence. (Crédit : JRG/Gomet').

La future Maison des femmes Marseille Provence, encore en travaux, a exceptionnellement ouvert ses portes lundi 26 septembre à l'occasion d'une présentation officielle en présence des élus des collectivités qui soutiennent le projet (Ville, Etat, Département, Métropole), ainsi que sa marraine la chanteuse Clara Luciani en guest star.

A Marseille, Ghada Hatem, la fondatrice de la Maison des femmes de Seine-Saint-Denis, qui inspire désormais un réseau d'implantations nationales, a pu s'appuyer sur les équipes de l'Assistance publique des hôpitaux de Marseille, ainsi que sur les collectivités. Ces dernières ont toutes mis la main au porte-monnaie, soit 300 000 euros pour la Région, 150 000 pour le Département qui fournit également les locaux, ou encore 350 000 de l'Agence régionale de santé.

S'est ajouté aux collectivités l'appui de la Fondation Kering (groupe de luxe, ex-Pinault Printemps Redoute), qui abonde à hauteur de 450 000 euros sur trois ans. La fon-

dation fondée en 2008 par François-Henri Pinault accompagnait déjà le projet de la Seine Saint-Denis et a été séduit par sa déclinaison marseillaise, d'autant que Kering fait partie du collectif Restart, créé par le Professeur Ghada Hatem, et qui réunit les grandes entreprises – L'Oréal, Accor, Axa, Korian, Superga Beauty... – autour d'actions de mécénat. « Nous nous sommes dit que le modèle avait fait ses preuves et nous souhaitons l'encourager », explique pour Gomet' Céline Bonnaire, déléguée générale de la Fondation Kering.

Grâce aux dons publics comme privés, la somme d'un million d'euros a ainsi pu être collectée. Ce n'est pas tout : en plus d'être marraine, la chanteuse Clara Luciani a annoncé lors de sa venue que l'intégralité des fonds récoltés pour la vente du 45 tours de son album « Coeur », sorti il y a quelques mois, seraient reversés à la Maison des femmes Marseille Provence.

Julie Rampal-Guiducci

Lire l'intégralité sur Gomet'

La nouvelle vie des urgences de l'hôpital St-Joseph

Financés par le Département et le fonds de dotation de La Compagnie fruitière, les nouvelles urgences adultes de l'hôpital St Joseph permettent un accueil plus apaisé. Visite sur place.

De bon matin, le 14 septembre, Martine Vassal, la présidente du Département des Bouches-du-Rhône accompagne Jérôme Fabre, le président de la Compagnie fruitière, visiter les nouvelles urgences adultes de l'hôpital St-Joseph de Marseille (8e). La Compagnie fruitière a contribué à hauteur de 300 000 euros à travers son fonds de dotation pour rénover les locaux vétustes, complété par 625 000 euros débloqués par le Département. Ce partenariat public-privé a permis d'améliorer les conditions d'accueil des patients et le quotidien des soignants.

Rénover le service des urgences adultes était « *indispensable au regard de la place de l'établissement dans le Sud de Marseille* », confie le chef de service Dr. Olivier Maurin dans le hall d'entrée flamboyant neuf. D'autant que l'hôpital connaît une augmentation de 16% de fréquentation depuis 2019, accueillant près de 30 000 patients par an, soit 90 patients par jour. L'hôpital St-Joseph est ainsi devenu un point d'accueil névralgique pour les Marseillais des quartiers Sud.

Cette hausse de la fréquentation a été absorbée grâce aux travaux. Tout d'abord, la nouvelle configuration des locaux a permis une meilleure gestion des flux des patients. Les travaux ont doublé la surface des urgences qui atteint 1 115 m², ce qui in fine, a réduit le temps passé au sein du service. Avec cet espace plus vaste et mieux organisé, les soignants disent se sentir « *plus en sécurité pour soigner*. » Selon le chef de service, les équipes médicales peuvent ainsi prodiguer une meilleure qualité de soins. Les patients sont mieux soignés et attendent dans de meilleures conditions. La nouvelle salle d'at-



Le Dr. Maurin fait visiter à Martine Vassal et Jérôme Fabre, le président de la Compagnie Fruitière, les locaux rénovés et agrandis des urgences adultes de l'Hopital Saint-Joseph à Marseille. (Crédit Gomet/MG).

tente « *décorée aux tons doux* » a été pensée « *pour apaiser l'anxiété des patients*. » A l'entrée, le bureau d'enregistrement permet à l'infirmière de « *mieux orienter le patient en tout début de parcours*. » De même, le nouvel accès dédié aux pompiers et aux ambulanciers crée un espace distinct pour chacun, où personne ne se bouscule.

10 ANS DE PARTENARIAT AVEC LE FONDS DE DOTATION DE LA COMPAGNIE FRUITIÈRE

A l'écoute de ces meilleures pratiques, Jérôme Fabre esquisse un sourire bienveillant sous son masque. C'est son père, dirigeant avant lui de l'entreprise familiale fondée par son grand-père, Fernand Fabre, qui a tissé le premier partenariat avec l'hôpital Saint-Jo-

seph en 2011, date de la création du fonds de dotation. Premier producteur de fruits de la zone Afrique-Caraïbes-Pacifique, le groupe marseillais génère aujourd'hui 750 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Pendant 10 ans, la Compagnie Fruitière a contribué à l'amélioration des soins de l'hôpital grâce à l'acquisition du Robot Chirurgical Da Vinci, à l'extension du Bâtiment Fouque et à la rénovation du centre de la femme.

Si la directrice du fonds, Marie-Pierre Fabre, souhaite se concentrer sur le secteur de l'alimentation durable pour 2022-2023, elle promet toutefois que le fonds gardera un « *vif intérêt* » pour l'hôpital St-Joseph dans lequel travaillait sa mère au début de sa carrière.

Margot Geay

Un nouveau cercle de mécènes autour d'Art-o-Rama

Dans le sillage d'Art-o-Rama, un nouveau cercle de mécènes vient d'être créé sous la houlette de la spécialiste Danièle Fournier-Sicre. La genèse, les premières actions, les perspectives. Elle nous raconte.

Elle connaît très bien le monde de l'entreprise car elle fut elle-même à la tête d'une agence de communication (Encore Nous). Danièle Fournier-Sicre met désormais une partie de son énergie (débordante et contagieuse) au service du Cercle des mécènes d'Art-o-Rama, la foire d'art contemporain qui se tient fin août à Marseille (lire p10). « L'idée est de créer une véritable communauté d'entreprises qui vivra tout au long de l'année avec en point d'orgue Art-o-Rama » explique-t-elle, en cette fin d'été alors que les premiers membres s'apprêtent justement à profiter du petit Art-Basel provençal. Celle qui dirige désormais DFS Conseil reconnaît que la tâche n'est pas si évidente. « Oui, nous sommes en retard dans la région en matière de mécénat. Il y a beaucoup de pédagogie à faire. Mais on avance ». Résolument optimiste, elle observe que « créer un cercle de mécènes génère de la synergie entre les entreprises, elles



Kilian Séjourné et Olivier Bordas (Alpine Marseille), Danièle Fournier-Sicre (Cercle des mécènes - DFS Conseil), Aurélie Bertin (Château Sainte Roseline), Benjamin Perles (Côte Magazine), William David (Alpine Marseille). Crédit : DR.

sont valorisées et fières du soutien qu'elles apportent à l'art. » Pour rythmer la vie du club, une série d'événements avec des vernissages et de rencontres sont au programme autour de « l'art contemporain et

de l'art de vivre en Méditerranée. » Fin août, une soirée était organisée en marge d'Art-o-Rama au Tuba Club avec traversée une belle traversée en bateau du Vieux-Port jusqu'aux Goudes. Les entreprises bénéficient durant la foire d'art contemporain de places et invitations, de visibilité ou encore de l'accès au parcours VIP avec les collectionneurs et les médias.

UN CLUB EN CONSTRUCTION DANS LE LONG TERME

Depuis la première réunion, en juin dernier, plusieurs belles marques ont rejoint l'initiative : Sud Plaisance (yachting), Ma Terrasse à Marseille (immobilier), Château Sainte-Roseline (domaine viticole), Alpine Marseille (automobile), Cote Magazine (media). Un partenariat avec Les Théâtres va permettre d'organiser des soirées autour de la programmation culturelle et des spectacles des Théâtres.



Karine Atencia (Les Théâtres), Andréa Paradisi (Cercle des mécènes - DFS Conseil), William Ripley (Ma Terrasse à Marseille) Véronique Collard-Bovy (Fraeme - Art-o-Rama) Lisa Frixton (Les Théâtres). Crédit : DR.

Concrètement les membres du Cercle des mécènes contractent directement avec Art-o-Rama à travers une convention de mécénat. « *L'intérêt est d'apporter des fonds à Art-o-Rama* » souligne Danièle Fournier-Sicre Les offres sont adaptées à chacun des partenaires. Le montant minimum est de 15 000 € dont 60% peuvent être défiscalisés (dans la limite de 5% du chiffre d'affaires.) A terme, le Cercle souhaite attirer une dizaine d'entreprises qui s'impliqueront sur le long terme. « *Elles pourront se valoriser ainsi que leurs clients, mais aussi mobiliser leurs salariés dans un volet RSE qui se construit au fur et à mesure des attentes.* »

Jean-François Eyraud

Art-o-Rama : la foire qui monte

• Créée en 2007, Art-o-Rama 2022 accueillait 48 galeries dont 70% venaient de l'étranger. « *Notre idée n'est pas d'organiser une foire d'art contemporain franco-française dans une cartographie mondiale où il y a une foire d'art contemporain tous les 1,5 jour. Il s'agit d'affirmer des choix* » explique Véronique Colard-Bovy, la directrice de l'association Freame basée à la Friche organisatrice d'Art-o-Rama. Il s'agit donc de miser sur « *l'identité de Marseille et d'affirmer une carte internationale auprès des jeunes galeristes.* » Autre choix : « *que chaque galerie prenne un risque en venant à Marseille en proposant un projet artistique unique exposé sur leur stand.* » Cette année 22 éditeurs (design) étaient également invités. Le succès est au rendez-vous avec plus de 8000 visiteurs. Art-o-Rama renforce sa place dans le top 50 des 300 foires mondiales. La création du Cercle des mécènes vient soutenir la logique de financement dont 25% dépendent des partenaires privés.

Isabelle et Roland Carta, collectionneurs et mécènes



Isabelle et Roland Carta dans leur galerie, "Le 33" rue St Jacques à Marseille.

« *La société Carta Associés fait partie de Mécènes du sud depuis 2012* » rappelle d'emblée l'architecte Roland Carta lorsqu'on l'interroge sur son engagement dans le domaine culturel et artistique. « *C'est un collectif qui soutient l'art. cela m'intéresse. Et c'est un collectif d'entrepreneurs, cela m'intéresse aussi.* » L'association créée au début des années 2000 autour notamment de Marc Féraud (Servaux) et feu Frédéric chevalier (Highco) a essaimé à Aix mais aussi à Montpellier Béziers et Sète. « *C'est un écosystème qui est regardé de très près par le centre national des arts plastiques, le Cnap, parce que Mécènes a développé une expertise, celle de la résidence d'artistes dans les entreprises. C'est une spécificité que le Cnap veut développer et recommande.* »

Au début de l'initiative tous les arts sont invités à la table de Mécènes du sud mais, « *peu à peu il a fallu cantonner les choses* » observe Roland Carta. Désormais, il s'agit principalement de mécénat des arts plastiques. De grandes entreprises du territoire sont toujours là à l'instar de Pernod Ricard, Pebeo, de la Société

Marsellaise ou de Vacances Bleues. Les entreprises adhérentes font un don à l'association, un « ticket » qui bénéficie de 60% de défiscalisation.

SOUTIEN AUX TALENTS ÉMERGENTS

Roland Carta qui a fusionné son agence d'architecture avec celle de Benard Reichen, et passer la main de la direction à Stéphan Bernard, veut aussi développer son engagement dans l'art contemporain à travers d'autres vecteurs, en compagnie d'Isabelle Carta son épouse. « *Nous venons de créer un fonds de dotation, le fonds de dotation Carta, dont l'activité est propre, mais avec des connections permanentes avec Mécènes du sud.* » Une évolution naturelle compte tenu de l'implication de longue date du couple Carta auprès des artistes. « *Depuis des années, à l'occasion du Printemps de l'art contemporain, d'Art-o-rama ou encore de Paréidolie, nous avons engagé une activité de soutien à des talents émergents que nous repérons dans les écoles d'art* » explique Isabelle Carta, elle-même secrétaire générale de Mécènes du sud. Le couple se

met alors à produire des jeunes qui sortent des beaux-arts de Marseille, d'Aix ou de la Villa Arson à Nice, en apportant un soutien logistique ou matériel. L'objectif : aider les jeunes pousses à « passer de l'école au marché. » Gilles Pourtier actuellement exposé à la galerie 8+4 à Paris est passé sous l'aile protectrice des Carta. Idem pour Cléo Lhéritier et ses installations, Amandine Simonet, Matthieu Bertéa, Antoine Espinasseau ou encore le collectif Mastic.

UNE GALERIE D'ART CONTEMPORAIN « NON PROFIT » : LE 33

Cette action de philanthropie trouve donc aujourd'hui un nouveau prolongement avec le fonds de dotation. « Nous allons continuer



Les œuvres d'Anne-Valérie Gasc à la galerie Le 33 en septembre 2022 Crédit : Gomet'/JFE

à aider les artistes émergents en les produisant, en les accueillant en résidence à l'agence et en les faisant connaître. » Pour les époux Carta, eux-mêmes collectionneurs d'art, il est important de se mobiliser sur un territoire où « l'engouement pour les arts plastiques et l'art contemporain n'est pas évident. » Certes le galeriste Roger Pailhas, disparu en 2005 a fait rayonner la ville à travers sa galerie et Art Dealers mais « il était bien seul. » Pour agir, Roland et Isabelle Carta disposent désormais de leur propre galerie où ils peuvent produire les artistes sélectionnés, « Le 33 » au numéro 33 de la rue Saint-Jacques dans le 6^e arrondissement de Marseille. « c'est une galerie « non profit » explique son propriétaire, c'est à dire que les artistes qui éventuellement vendent une œuvre n'ont pas à rémunérer le galeriste. » La galerie sert également pour Mécènes du sud qui vient exposer chaque année ses coups de cœur.

APRÈS « 1 IMMEUBLE, 1 ŒUVRE » : « 1 CHANTIER, 1 ARTISTE »

L'intérêt du fonds de dotation est clairement de pouvoir mener des opérations et recueillir des fonds d'entrepreneurs qui contribueront à financer comme des résidences d'artistes au sein de grands chantiers. « Il y a quelques années, en 2018, au moment où Raymond Vidal avait monté *Quel amour !* (réplique de MP Capitale européenne de la

culture, NDLR) plusieurs entreprises avaient reçu des artistes en atelier. » Chez Carta, l'invité était l'artiste béninois Dominique Zinkpè. « La question était de savoir où nous pouvions montrer le travail de cet artiste. Nous l'avons installé dans le chantier de la Poste Colbert. Ce fut un grand succès notamment auprès de ceux qui travaillaient sur le lieu. »

Cette expérience renforce la conviction de Roland Carta, par ailleurs président du centre d'art contemporain Espace de l'art concret à Mouans-Sartoux sur la Côte d'azur : « il faut amener l'art partout, en particulier auprès de ceux qui pensent que c'est inaccessible. Il faut que l'art irrigue tout le corps social, y compris là où on ne l'attend pas. » Certes le street-art, le hip-hop, le rap répondent un peu à cet objectif mais les arts plastiques peuvent aussi jouer un rôle insiste l'architecte. Son fonds de dotation va donc apporter sa pierre à l'édifice en lançant un programme « 1 chantier, 1 artiste » à l'instar du dispositif « 1 immeuble, 1 œuvre » lancé en 2015 par le ministère de la Culture et des acteurs de l'immobilier. Pierre Oudart, l'actuel directeur de l'Institut national supérieur d'enseignement artistique Marseille Méditerranée (Inseamm), et à l'origine de la mesure lorsqu'il était directeur des arts plastiques au ministère, ne pourra qu'approuver.

J-F. E.

HORS-SÉRIE SECTORIEL MÉCÉNAT

GOMET' L'HEBDO N°238

Une publication de Gomet' Media

Directeur de la publication et de la rédaction : Jean-François Eyraud.

Ont collaboré à ce numéro : Christian Apothéoz, Jean-Yves Delattre, Jean-François Eyraud, Margot Geay, Giorgia Grimaldi, Rémi Liojier, Julie Rampal-Guiducci.

Conception graphique : Alexandre Graziani

Responsable du développement : Manon Ladonski assistée d'Héloïse Germain et Gaspard Moulin Tel : 06 37 76 46 47.

CONTACTS

Siège : Hôtel Technoptic, 2, rue Marc Donadille CS 80 001. 13 453 Marseille Cedex 13

Tel : 06 60 62 38 77 | **Mail :** contact@gomet.net

Twitter : @gometmedia | **Web :** www.gomet.net

La société Gomet' Media est une société de presse en ligne, Gomet' Media dispose d'un numéro de commission paritaire des publications et agences de presse (CPPAP) / service de presse en ligne d'information politique et générale. N° 0617 Y 92742.

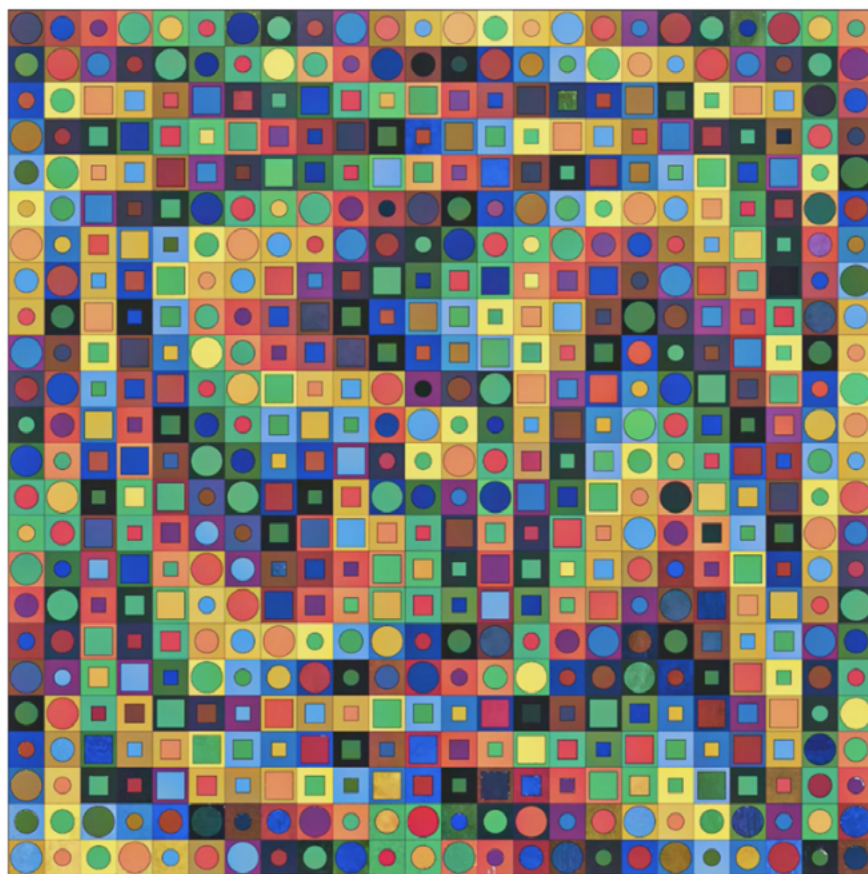
Abonnement à Gomet' Premium Pro : 498 euros TTC / an pour trois comptes.

NFT et métavers : les prémices d'un nouveau mécénat culturel

Encore mal connus du grand public, Gomet' tente de comprendre les usages des NFT dans le mécénat culturel en France et dans le Sud.

Les « non fongible taken » (NFT) ou les jetons non fongibles (JNF) en français, ont connu leur avènement en 2021. Encore inconnus du grand public ces derniers mois, ces jetons inscrits sur la blockchain – un grand registre décentralisé – garantissent un contrat de propriété virtuel, unique et infalsifiable au détenteur d'un objet numérique. Utilisés dans l'art sous forme d'œuvres digitales, ces jetons cryptés intéressent les collectionneurs et n'échappent pas à la spéculation financière du marché de l'art classique et des crypto-monnaies. En 2021, le rapport d'Art Basel et d'UBS analyse que les ventes de NFT d'œuvres d'art ont dépassé les 2,6 milliards de dollars, alors qu'elles ne franchissaient pas la barre des quelques millions un an plus tôt. Cette technologie constitue, bel et bien, un nouveau modèle économique pour les artistes et les institutions culturelles. Néanmoins, ces règles encore mal définies peuvent freiner son expansion et remettre en cause sa pérennité.

Le 11 mars 2021, le crypto-artiste américain Beeple vend son œuvre numérique « *Everydays – The First 5 000 days* » pour 69,3 millions de dollars chez Christie's. Quelques mois plus tard, c'est l'œuvre « *The Merge* » de l'artiste numérique Pak qui se solde à 91,9 millions de dollars sur la plateforme d'enchères en ligne Nifty. Ces montants titanesques ont ainsi rebattu les cartes du marché de l'art, plaçant ces deux artistes dans le Top 10 des artistes les plus chers du monde en 2021. En France, le tout premier NFT d'une œuvre physique a été créé à Marseille en juin 2021 pour l'exposition « *Résister ensemble !* » au Château Pastré par l'association « *Pour que Marseille vive* » et l'artiste marseillais Deniz Doruk. Partagée en 150 parts égales sur la blockchain Tezos, les créa-



Un des NFT de la collection de la Fondation Vasarely en vente. Crédit : DR.

teurs voulaient « *montrer que tout le monde peut acquérir une œuvre d'art, que ce n'est plus réservé à une élite* », explique Hugo Roche Poggi, le co-fondateur de l'association et créateur du nouveau label d'art contemporain Supramare art. En parallèle, l'entrepreneur s'attache à donner des conférences sur les NFT qu'il estime « *encore trop mal perçus et connus du grand public.* »

UN NOUVEAU MODÈLE POUR LES ARTISTES ET LES COLLECTIONNEURS

Malgré cette méconnaissance des usages de ces jetons, les artistes et les institutions culturelles commencent à s'y aventurer. En avril

2022, la Fondation Vasarely d'Aix-en-Provence était la première à transformer une dizaine de ses œuvres en jetons cryptés. Pierre Vasarely, le directeur de la fondation et petit-fils de l'artiste hongrois Victor Vasarely, perçoit ce nouveau marché de l'art virtuel comme un moyen d'attirer les mécènes qu'il peine à trouver depuis le début de la crise sanitaire. Avec une collection limitée de 12 œuvres numériques de Victor Vasarely et 12 « *Unwearables* » de Paco Rabanne, Pierre Vasarely espère récolter près d'un million d'euros pour restaurer les œuvres physiques de la fondation.

Sur le même principe, le street-artiste marseillais Nhobi a aussi opté

pour faire transformer une douzaine de ses fresques murales en jetons non fongibles. « *Il faut évoluer avec son temps* », assure l'artiste brésilien couvert de tatous sur les deux bras, bien qu'il préfère « *le vrai monde* » au monde virtuel. Mais la vente de ses œuvres numériques sur OpenSea – la plateforme la plus utilisée à date pour la vente de NFT – doit surtout lui permettre de « *se faire connaître* ». Son agent, Jean-Jacques Leonard, fondateur de la boutique d'art Regards Extérieurs, a développé une offre spéciale pour les futurs acquéreurs : l'achat d'un jeton offre une réduction de 250 euros sur une toile physique de l'artiste. « *Pour le prix d'une toile, l'acheteur possédera en plus un NFT gratuit !* », met en avant le nouvel initié. En revanche, la question de l'argent semble encore secondaire pour l'artiste, encore dubitatif sur l'envolée des prix de certains jetons. Fixé à 0,24 Ter (Ethereum), un NFT de Nho-bi équivaut aujourd'hui à 350 euros. Mais demain, sa valeur pourrait avoir doublé ou chuté de moitié selon le cours de cette crypto-monnaie.

LES PRIX DES NFT SONT-ILS UNIQUEMENT DES ACTIFS SPÉCULATIFS ?

Ces actifs sont extrêmement volatils puisque les NFT sont étroitement liés aux cours des monnaies virtuelles, sur lequel leur prix est adossé. Contrairement aux devises comme l'euro ou le dollar, qui peuvent aussi varier mais dans une moindre mesure, les crypto-monnaies peuvent drastiquement chuter. En novembre 2021, un Bitcoin valait près de 70 000 dollars, alors qu'en août 2022 il s'échangeait aux alentours de 22 000 dollars. Soit, plus de trois fois moins !

En plus de varier en fonction du cours des crypto-monnaies, les prix des NFT peuvent être gonflés par des dynamiques spéculatives. Certains NFT rapportent des « *rendements hallucinants* », explique Jean-Jacques Leonard. *Si on demande à des experts-comptables d'analyser ce marché, ils n'ont jamais vu ça ! Mais ils restent du-*

bitatifs sur la pérennité de ces rendements. Je pense qu'on aura une bulle spéculative tôt ou tard, mais dans quelques années... » Lorsqu'un NFT est mis en vente aux enchères, son prix peut grimper et atteindre une valeur bien supérieure à sa valeur initiale. En revanche, cette tendance est loin d'être généralisée. Selon le site non-fungible.com, un jeton se vend en moyenne entre 100 et 1 000 dollars. Et un artiste ne touche pas cette somme directement dans sa poche. Les coûts de transformation de l'œuvre en NFT et la commission d'environ 15% du prix de vente imposés par les plateformes d'hébergement sont à soustraire.



L'artiste marseillais Nho-bi (Crédit MC/Gomet').

Pour la chercheuse et juriste Primavera de Filippi, spécialisée dans les NFT : « *La techno en tant que telle va au-delà de la spéculation. Les artistes numériques rentrent enfin dans le monde de l'art. C'est révolutionnaire !* » Jean-Jacques Leonard l'a aussi compris et perçoit le futur des NFT comme « *une belle opportunité avec la montée en puissance du métavers* ». Il consacre un futur livre « *Deux mondes en marche* » co-écrit avec une philosophe, sur ce nouveau monde virtuel qui pourra donner la possibilité à chaque individu de vivre une vie parallèle avec son avatar. Le métavers est une technologie disruptive pour certains adeptes, comme le fondateur de Facebook Mark Zuckerberg qu'il perçoit comme le futur d'internet. A terme, lorsque les utilisateurs entreront dans un des métavers avec leur casque de réalité virtuelle, on peut imaginer qu'ils

installent des œuvres d'art (protégée par NFT) dans leur maison ou dans une galerie d'art par exemple.

Maître Sauvajon, avocate spécialisée dans la propriété intellectuelle au sein du cabinet Hoyng Rokh Monegier, témoigne être de plus en plus souvent sollicitée pour défendre ses clients, notamment les marques de luxe. « *Nous pensions que ce n'était qu'au début mais en réalité ça arrive très vite. Aujourd'hui, les NFT ne sont pas régulés en droit français. Il y a des règles à créer,* » insiste l'avocate. Néanmoins, les NFT ne s'inscrivent pas dans un vide juridique. Par défaut, les fichiers protégés sont soumis au droit d'auteur et aux droits voisins. La copie d'une œuvre NFT peut être donc être passible d'une amende. « *Si une œuvre protégée est reproduite dans le monde virtuel, l'auteur de cette reproduction peut être accusé d'une action en contrefaçon dans le monde réel,* » prévient la spécialiste.

En charge de la prospective sur le sujet, le rapport du 12 juillet 2022 du Conseil supérieur de la propriété littéraire et artistique (CSPLA) avance une vingtaine de pistes d'amélioration pour l'encadrement des NFT en France. Plusieurs volets sont consacrés à la pédagogie sur les droits d'auteur et la constitution d'un guide des bonnes pratiques entre les vendeurs et les acquéreurs. Par ailleurs, le document préconise une réflexion sur « *la mise en place de tiers vérificateurs* » des contenus associés aux NFT et sur la mise en œuvre d'une « *fiscalité adaptée à l'art numérique* ». Le CSPLA prône le maintien des NFT pour soutenir l'industrie culturelle. « *Il faut définir les priorités de développement des industries culturelles et créatives dans le Métavers, incluant notamment un axe relatif à la valorisation du patrimoine culturel français dans un musée universel virtuel* », précise le rapport. Une vision commune avec le président de la République, Emmanuel Macron, qui assume sa volonté de créer un Métavers européen.

Margot Geay

 Lire l'intégralité sur Gomet'

DigDash (Meyreuil) et Nicolas Navarro font la course ensemble

La société éditrice de logiciels DigDash (Meyreuil) se lance dans un nouveau challenge. Elle devient mécène du coureur de marathon Nicolas Navarro. Explications.

La société éditrice de logiciels DigDash, créée en 2006 et basée à Meyreuil, se lance aujourd'hui dans un nouveau challenge. En tant que mécène, elle finance à hauteur de 10 000 euros la préparation du coureur de marathon Nicolas Navarro pour les Jeux de Paris 2024. Licencié à la SCO Sainte Marguerite de Marseille, le sportif de haut niveau est notamment arrivé 12e lors des JO à Tokyo en 2020, et 5e aux derniers championnats d'Europe d'athlétisme.

Mais le partenariat n'est pas uniquement financier. Pendant un an, le dirigeant de DigDash, Antoine Buat, et Nicolas Navarro, vont échanger leurs expériences et leurs conseils. « *On va chercher à comprendre comment on peut s'aider mutuellement* », commente le chef d'entreprise, contacté mardi 30 août par Gomet'. Cette collaboration surprenante doit

permettre au projet professionnel de chacun de se développer.

Le partenariat vit à travers le programme « Langage Sport ». Ce dispositif d'accompagnement sur mesure, imaginé par l'agence d'innovation Pulp Accelerator 100% Sport, vise à rapprocher dirigeants et sportifs régionaux – dans l'idéal, ceux pressentis pour participer aux Jeux de Paris 2024. Langage Sport offre ainsi la possibilité aux acteurs privés de contribuer, notamment sur le volet financier, à la réussite des champions locaux. Trois niveaux de donation existent: 10 000, 20 000 ou 30 000 euros.

À l'agence Pulp de trouver les meilleures associations possibles, d'imaginer les meilleures combinaisons et de suggérer aux entreprises volontaires des partenaires cohérents. Pierre Distinguin, managing director de Pulp, dispose pour cela

Le mécénat est un soutien apporté par une structure à un bénéficiaire, sans que celui-ci n'ait à fournir une contrepartie publicitaire ou financière. Il se distingue du parrainage – ou "sponsoring" – qui offre à l'organisme parrain un bénéfice direct relevant des opérations publicitaires (image, logo etc.) mises en avant par le parrainé dans l'exercice de ses activités. En devenant mécène du sport, l'entreprise valorise son image et accroît sa notoriété.

d'un « portefeuille » composé de plusieurs sportifs régionaux, performant dans des disciplines différentes. Dans le cadre du contrat de mécénat signé en juin dernier entre DigDash et Nicolas Navarro, un premier bilan de fonctionnement sera organisé dans un an. Si tout se passe comme prévu, le tandem pourrait ensuite être reconduit une ou deux années supplémentaires, jusqu'à l'organisation des Jeux.

NICOLAS NAVARRO EST UN ENTREPRENEUR DU SPORT

À en croire l'agence Pulp, ces deux univers ne seraient pas si éloignés l'un de l'autre. « *Nicolas Navarro est un entrepreneur du sport car il doit tout mener de front dans sa vie perso comme dans sa vie pro d'athlète de haut niveau* », remarque Pierre Distinguin.

Très actif sur les réseaux sociaux, le coureur professionnel est aujourd'hui animé par la volonté de partager ses compétences. Il a d'ailleurs pour habitude de publier sur l'application Strava ses itinéraires d'entraînement.



La coureur de marathon français Nicolas Navarro (crédit : Département 13).

OM Fondation accélère pour soutenir la jeunesse

De son côté, Antoine Buat, lui-même coureur amateur de marathon, estime que « *l'entrepreneuriat est une épreuve de fond qui exige une grande endurance physique et mentale pour affronter les épreuves qui jalonnent son parcours de vie professionnelle.* »

Le chef d'entreprise rappelle que Nicolas Navarro « *n'est plus tout jeune (31 ans, ndlr)* ». Antoine Buat espère qu'ils pourront ensemble « *discuter fin de carrière* », et pourquoi pas de reconversion professionnelle. Au cours des 12 prochains mois, l'agence Pulp va accompagner le transfert d'expériences et de valeurs entre DigDash et Nicolas Navarro.

VALORISER EN INTERNE LES VALEURS DU SPORT

Le contrat de mécénat est clair. Dans cette collaboration, Pierre Distinguin ne souhaite pas que « *le chef d'entreprise soit le sachant et le sportif l'apprenant* ». Au contraire, le programme Langage sport doit permettre un échange d'égal à égal au sein du binôme. « *On veut réussir aussi à théoriser toute l'expérience cumulée pendant plusieurs années par le sportif de haut niveau* », ajoute-t-il.

Un apport mental sur lequel Antoine Buat compte bien capitaliser : « *On veut réussir à valoriser en interne ses valeurs* ». L'agence Pulp prévoit pour cela un parcours en plusieurs étapes, ponctué de plusieurs sessions immersives. Fin septembre, Nicolas Navarro rencontrera les équipes de DigDash (environ 50 collaborateurs) dans les locaux de l'entreprise pour une première animation pédagogique.

Rémi Liogier

OM Fondation fait peu neuve et se donne un nouvel élan pour favoriser l'engagement de la jeunesse marseillaise. Avec une nouvelle signature toute trouvée : *Droit au cœur*



Les représentants et bénéficiaires du programme « cOMmunauté » porté par OM Fondation ont rencontré la ministre Marlène Schiappa au Vélodrome mardi 6 septembre (crédit : Rémi Liogier).

Après cinq ans d'existence, la branche caritative et sociétale de l'Olympique de Marseille, OM Fondation, prend un virage stratégique d'envergure et réaffirme ses ambitions. La structure profite de ce nouveau départ pour faire peau neuve, avec une identité visuelle revisitée, et un nouveau slogan : « *Droit au cœur* » – un rappel volontaire à la devise historique du club de football. « *On veut capitaliser sur notre expérience passée et sur notre maturité* », explique à Gomet' Lucie Venet, la directrice de OM Fondation. La veille, mardi 6 septembre, elle recevait dans les gradins de l'Orange Vélodrome la secrétaire d'État à l'Économie sociale et solidaire, Marlène Schiappa.

Une séquence durant laquelle quelques bénéficiaires et les représentants des sept structures accompagnées par OM Fondation dans le cadre de son nouveau programme « cOMmunauté » ont témoigné devant la ministre. « *L'OM, c'est un accélérateur de motivation* », affirme depuis les tribunes Louis Aloccio, le président de l'École de la deuxième chance, une des 130 as-

sociations poussées par la Fondation. De son côté, Marlène Schiappa applaudit chaque projet présenté, et encourage les acteurs locaux à « *trouver ce jeune marseillais sur deux qui a envie de se lancer dans l'entrepreneuriat* ». Cette année, OM Fondation lance trois nouveaux programmes, et reconduit plusieurs projets phares.

OM FONDATION : UNE NOUVELLE VISION À L'AMÉRICAIN

Donner un nouveau souffle à OM Fondation, c'est avant tout une manière de « *répondre aux ambitions de de notre actionnaire et du club* », indique Lucie Venet. Après 18 ans passés à l'Olympique de Marseille, d'abord en tant que responsable du fonds de dotation lancé en 2010 (ex-fonds "OM Attitude"), puis comme directrice de la Fondation, elle reconnaît s'être inspirée « *des bonnes pratiques mises en place ailleurs, de ce qui fonctionne notamment aux États-Unis* ». Lucie Venet vante surtout « *la vision claire, la communication sur les réseaux sociaux et la cohérence globale* » des pro-

jets portés par les clubs de sport outre-Atlantique.

Il faut dire que la crise sanitaire a largement remis en cause le business model d'OM Fondation. La structure RSE comptait jusqu'alors sur l'organisation de dîners de gala pour capter la majeure partie de ses ressources financières – le dernier en date a rapporté 362 000 euros. Après l'annulation de deux événements caritatifs, « on a accéléré notre réflexion sur un nouveau modèle financier », confirme Lucie Venet. Sans dévoiler le budget, elle explique que la Fondation est aujourd'hui « à la recherche de mécènes (...) désireux de développer des projets d'envergure à Marseille ». Dans la mesure du possible, OM Fondation souhaite d'abord collaborer avec des mécènes locaux.

DES PROJETS RECONDUITS...

À l'occasion de la rentrée 2022, OM Fondation passe la seconde pour « faciliter l'engagement de la jeunesse marseillaise (...) et transformer durablement la ville ». La structure souhaite élargir son cercle d'influence – la saison dernière, elle comptait 28 500 bénéficiaires directs. La stratégie 2.0 que porte à compter de cette année OM Fondation, « ce n'est pas une révolution, mais un nouvel élan », estime



Lucie Venet. Crédit : OM.

28 500
BÉNÉFICIAIRES DIRECTS

306
HEURES DÉDIÉES AU VOLONTARIAT

22 900
INVITATIONS À L'ORANGE VÉLODROME

130
STRUCTURES SOUTENUES

362 220€
RÉCOLTÉS LORS DU DÎNER DE GALA

100%
DES JOUEURS PROFESSIONNELS MOBILISÉS

Les chiffres clés d'OM Fondation pour la saison 2021-2022. Crédit : OM Fondation.

Lucie Venet. Aux manettes de la structure depuis plus de quatre ans, cette manager de formation, diplômée de Kedge business school, dévoile son jeu. À commencer par les reconductions : « certains projets qui ont été menés les années précédentes vont se poursuivre », nous explique-t-elle.

C'est le cas du programme ludo-éducatif OV School, ou encore du cahier parascolaire. Un ouvrage co-rédigé avec Aix-Marseille université (Amu), et distribué chaque année depuis trois ans à tous les enseignants et élèves de CM1 marseillais. Autre action reconduite, le développement du FC La Castellane. Une association sportive relancée en 2019 par la Fondation, en partenariat avec le centre social de ce quartier du 15^e arrondissement de Marseille. L'opération vise à offrir aux jeunes « un cadre optimal de développement personnel et sportif ». En partie financée par le fonds de dotation des Jeux à travers le label « Impact 2024 », elle est en lice pour recevoir le prix européen de l'impact social ECA (European Club Association).

... ET DES NOUVEAUX PROGRAMMES

En parallèle, trois nouveaux projets ont récemment été annoncés par OM Fondation. « Ils seront portés dans les prochains mois, et dans les prochaines années, commente Lucie Venet, qui parle de vision moyen-long terme ». Le programme « communauté », est le premier d'entre eux. Il vise cette année à accroître la



Le cahier parascolaire de OM Fondation (crédit : OM)

notoriété de sept structures locales. Parmi les organismes retenus, on retrouve notamment Sport dans la ville, Les Déterminés, Analog Sort, Voyons plus loin, ou encore l'association le Grand bleu.

L'opération « Capitale du foot » doit quant à elle contribuer à la réhabilitation d'espaces inutilisables pour en faire des terrains de foot inclusifs. OM Fondation évoque sa volonté de travailler avec des partenaires et acteurs locaux sur ce projet.

Enfin, le programme « Mur de Mars » favorisera la réinsertion professionnelle des jeunes marseillais via la conception de fresques murales. Ce programme « axé autour des valeurs du sport et du vivre ensemble » est porté en collaboration avec Marseille Solutions et Méta 2. Des projets supplémentaires seront « bientôt » annoncés.

Rémi Liogier

Matthieu Capuono

Président expert-comptable à Crowe Ficorec

« Passer de la raison d'être à la raison d'agir »



Dans une société où le partage et la solidarité sont devenus des enjeux majeurs, la question du mécénat est de plus en plus abordée au sein des entreprises, qui y voient divers enjeux responsables, managériaux et financiers. Selon l'arrêté du 9 janvier 1989, ce type d'action solidaire correspond à « un soutien matériel ap-

porté sans contrepartie directe de la part du bénéficiaire, à une œuvre ou à une personne pour l'exercice d'activité présentant un intérêt général. »

Ainsi, il existe trois formes de mécénats adaptables aux différents types d'entreprises : faire des dons de services, des dons de biens et des dons financiers (le plus exercé car il représente selon le baromètre de l'Admical (Association pour le développement du mécénat industriel et commercial) : 78% contre 22% pour les deux autres types de dons.

Tout le monde ne peut pas bénéficier de ces dons et il faut certaines conditions pour y être éligibles comme :

- La gestion désintéressée
- Une activité non lucrative
- Une activité ne profitant pas à un cercle restreint de personne.

Toujours d'après l'étude réalisée par l'Admical : 9% des entreprises (correspondant à 73000 entreprises) font du mécénat en France pour un budget de 3,6 milliards d'euros.

Et pourtant, le mécénat n'est pas réservé aux grands groupes. La volonté du législateur est bien de le rendre accessible aux PME responsables. Dans notre belle région Sud, nous atteignons seulement un pourcentage de 2,7% d'entreprises mécènes. Si l'on en croit les chiffres de l'enquête publiée par Admical, les entreprises de la région Sud figurent donc parmi les mécènes les moins généreuses de France. Alors que la prévalence des TPE et PME dans le tissu économique est l'une des raisons invoquées, les entreprises locales semblent avoir trouvé la parade en misant sur le pouvoir du collectif.

Vers quels secteurs les budgets du mécénat d'entreprise se dirigent-ils ?

- 22% dans le social
 - 18% dans la culture et patrimoine
 - 15% dans l'éducation et le sport.
- Le mécénat est de plus en plus utilisé par les petites et moyennes entreprises, et 89% des actions de mécénat d'entreprise s'effectuent au niveau local ou régional.

UNE DIVERSIFICATION DES MODES D'INTERVENTION

Le cadre législatif a évolué ces dernières années avec notamment la loi Aillagon en 2003 qui a doublé le plafond de 10 à 20 000€ (dans la limite de 0,5% du chiffre d'affaires) pour les TPE et PME tout en limitant le taux de réduction fiscale pour les grandes entreprises (de 60 à 40% pour les dons supérieurs à 2 millions d'euros par an).

Quatre tendances fortes se dégagent depuis la crise du Covid 19 :

- La stabilité des budgets ou leur augmentation durant la crise et la période de confinement.
- La diversification des modes d'intervention alliant un soutien financier mais aussi en nature ou en compétence (via notamment l'implication des collaborateurs)
- Certaines causes ont été plus soutenues : les associations d'urgence, la santé et l'éducation (soutien scolaire par exemple).
- D'autres formes d'engagement que le mécénat se sont développées, comme par exemple l'utilisation des moyens de production pour fabriquer des masques ou du gel hydro-alcoolique.

Le fonds de dotation Ficorec Actions Solidarité créé en 2014 par le groupe Crowe Ficorec

Créé en 2014 par le groupe Crowe Ficorec, le fonds de dotation a pour objet d'organiser ou de soutenir toute action d'intérêt général dans le domaine social, philanthropique ou de la solidarité. En particulier, il apporte son soutien aux projets présentés par des organismes humanitaires dans le domaine de la lutte contre la pauvreté et la faim, la protection des femmes et enfants, et, aux projets relatifs aux personnes en situation de handicap.

Les missions du fonds c'est de s'engager, décider et agir :

- Repérer les initiatives des associations
- Fédérer les synergies et les compétences entre les collaborateurs, clients, associations au travers de nombreuses actions (collectes, mécénat de compétences...)
- Financer les projets concrets portés par des acteurs locaux afin de démultiplier l'impact social.

Les avantages du mécénat résident dans la manière efficace et sans risque d'obtenir une réduction d'impôts tout en faisant le bien autour de soi.

Si le montant de vos dons dépasse le plafond, vous pouvez reporter l'excédent sur les cinq années suivantes et bénéficier de la réduction d'impôt dans les mêmes conditions.

Ce mécanisme de réduction d'impôt s'applique aux dons en numéraire mais également aux dons en nature (dons de biens meubles ou de parts sociales, par exemple) ou dans le cadre du mécénat de compétence.

LE DIRIGEANT DOIT CRÉER DES LIENS AVEC SON ENVIRONNEMENT

Quel est le rôle du dirigeant concernant le mécénat ?

Tout d'abord le dirigeant ne doit plus penser uniquement à la réussite de son entreprise ou à l'augmentation de ses revenus et avoirs financiers, mais raisonner en proposant une mission aux hommes et aux femmes avec qui il travaille. Cette mission doit permettre à l'entreprise d'évoluer favorablement et positivement par leur implication collective.

Le dirigeant doit démontrer un engagement, une forte volonté, créer des liens avec son environnement, et pas seulement avec les parties prenantes économiques.

Les actions de mécénat s'inscrivent clairement dans l'approche de responsabilité sociale des entreprises, et le mécénat peut devenir un vecteur d'innovation pour l'entreprise en contribuant à l'émergence de nouveaux business models.

Alors prêt à passer de « la raison d'être à la raison d'agir ? »

LES ÉTAPES CLÉS POUR INVESTIR DANS LE MÉCÉNAT

Le mécénat, l'affaire des PME



1

FONDEMENTS DU MÉCÉNAT ?

- 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
- encadré par la loi n°2003-709 du 1er août 2003 (dite « loi Aillagon »)
- encouragé par un dispositif fiscal permettant aux entreprises mécènes de déduire une partie de leurs dépenses de mécénat de leurs impôts (sous certaines conditions)



2

FORMES DE MÉCÉNATS ?

- en numéraire (soutien financier)
- en nature (don ou mise à disposition gratuite de biens ou de services)
- en compétences (mise à disposition d'un salarié volontaire)



3

AVANTAGES DU MÉCÉNAT ?

- contribuer à l'intérêt général
- incarner les valeurs de l'entreprise
- construire des relations avec des acteurs territoriaux
- réduire ses impôts grâce au dispositif fiscal
- soutenir des projets locaux ou régionaux
- impliquer et fédérer ses équipes
- créer de la valeur immatérielle, tout en optimisant l'impact sur la cause soutenue.



4

RÉDUCTION D'IMPÔTS

- Entreprise assujettie à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés selon un régime réel d'imposition
- réduction d'impôts pris dans la limite de 20 000 € ou de 0.5% du CA HT lorsque ce dernier montant est plus élevé
 - fraction < ou = à 2M€ ouvre droit à une réduction d'impôts au taux de 60%
 - fraction > ou = à 2M€ ouvre droit à une réduction d'impôts au taux de 40%



5

FICAREC ACTIONS SOLIDARITÉ

- Création en 2014 par Crowe Ficarec
- 3 axes : lutte contre la pauvreté, protection de la femme et enfant, projets relatifs aux personnes en situation de handicap

Pour plus d'information www.crowe-ficarec.fr



15-26 ans

Passez à l'action !

jusqu'à

500 €*

d'aides tout au long de l'année

« Du Pass ZOU ! Études pour vous déplacer, au Pass Santé Jeunes pour vous soigner en passant par l'e-PASS Jeunes pour vous divertir, vous pouvez compter jusqu'à 500 € d'aides chaque année. À l'heure où chaque euro compte, profitez-en ! »

Renaud MUSELIER
Président de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Président délégué de Régions de France

jeunes.maregionsud.fr



RÉGION
SUD
PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR



* Sont inclus dans les 500 €, l'e-PASS Jeunes (80 €), le PASS Santé (365 €), accessibles à tous les lycéens et étudiants âgés de 15 à 26 ans et scolarisés en Région Sud, ainsi que des dispositifs complémentaires : une bourse au mérite pour les mentions Très Bien au BAC (400 € ; pour les boursiers 400 € sur 3 ans soit 1200 €), des aides pour les étudiants en formation sanitaire et social (150 €), le Pass Mutuelles pour les boursiers (100€).

Gersende de Pontbriand

Fondatrice et dirigeante de Mécène Invest

Aux USA, le mot d'ordre : « *Giving back to the community* »

Après 20 ans de carrière dans le domaine du mécénat en France (voir la bio express en fin de tribune, NDLR), j'ai eu l'opportunité de rejoindre United Way, l'une des plus grandes organisations à but non lucratif (non-profit) aux Etats-Unis.

United Way est engagé auprès des populations les plus défavorisées et agit dans tous les domaines (éducation, logement, insertion professionnelle et sociale, santé). L'organisation fonctionne sur un modèle similaire à celui de la Fondation de France en collectant des fonds auprès de particuliers et d'entreprises pour ensuite les redistribuer à des associations.

La direction régionale de United Way pour laquelle je travaille est située au sud de Washington DC, en Virginie, dans la région de South Hampton Roads. Ce territoire présente de nombreuses similitudes avec celui de la métropole d'Aix-Marseille : une partie de la population est particulièrement défavorisée et confrontée à des problèmes d'insertion, de logement, de transport, d'éducation et de violences par arme à feu. En parallèle une vie économique développée avec de nombreuses entreprises, une population éduquée et aisée.

United Way of South Hampton Roads est l'une des plus importantes organisations sur le territoire. Lors de mon arrivée l'équipe venait de clôturer avec succès une campagne de levée de fonds à hauteur de 40M\$. Comme pour la plupart des as-

sociations aux Etats-Unis, la grande majorité des dons proviennent de particuliers et de fondations privées. Le mécénat d'entreprise est encore peu développé. Malgré cela, les entreprises jouent un rôle fondamental dans le développement des ressources de United Way et cela grâce à l'engagement individuel de leurs salariés.

Chaque année, des centaines de salariés se mobilisent pour lever des fonds au sein de leur entreprise au bénéfice de United Way. On appelle cela les « workplace campaign ». Le salarié bénévole (Employee Campaign Leader) participe à une journée de formation organisée par United Way. Il doit ensuite convaincre la direction de son entreprise d'engager une campagne en interne au profit de l'organisation. Le salarié peut également solliciter son entreprise pour faire un « giving match », c'est-à-dire un don basé sur le montant total collecté par les salariés.

Le Employee Campaign Leader est chargé de mettre en place une équipe de salariés pour l'accompagner, ils vont ensemble jouer le rôle de "fundraisers" pour mobiliser leurs collègues. United Way mettra à disposition différentes ressources dont des outils de communication (campaign toolkit). Les collaborateurs de l'entreprise peuvent s'engager en versant un pourcentage fixe de leur salaire chaque mois, faire un don annuel ou devenir bénévoles.



Gersende de Pontbriand, conseil en philanthropie. Crédit : DR

United Way collabore ainsi avec plus de 500 entreprises de toutes tailles. Ces campagnes de levée de fonds représentent une source de revenue annuelle essentielle. En juin 2022, nous avons clôturé la workplace campaign avec 12,5 M\$ de dons sans compter les 5500 heures de volontariat. Les entreprises sont remerciées lors d'une cérémonie officielle organisée par United Way au cours de laquelle des prix sont remis aux entreprises et à leurs salariés investis.

C'est donc une approche différente de ce que nous faisons à ce jour en France. En général

United Way s'appuie sur la motivation des salariés pour mobiliser les entreprises

l'entreprise est à l'initiative d'un soutien auprès d'une association/ONG et dans un deuxième temps envisage d'impliquer ses salariés. United Way au contraire s'appuie sur la motivation des salariés pour mobiliser les entreprises et lever des fonds auprès du plus grand nombre. Une technique de fundraising inexistante en France à ma connaissance.

Le seul défaut de cette approche est que peu d'entreprises deviennent mécènes et que les montants des dons sont limi-

Entreprises, collectivités, associations, start-up, décideurs...

Abonnez-vous !

- › Tous les articles sur le site
- › De 1 à 3 accès par organisation
- › Deux newsletters hebdomadaires
- › **Gomet' L'Hebdo**
40 numéros par an : lettre d'infos sectorielles recensant les dernières nouvelles de la semaine
- › **Hors-séries de Gomet' L'Hebdo**
4 numéros par an sur un secteur ou domaine d'activités spécifique
- › **Guides annuaires**
Mise à disposition numérique et réception par courrier
- › **Invitation à des événements**
organisés par Gomet' (débats, rencontres de bons matins, les « off » de la rédaction, etc.)
- › **Les archives depuis 2016**

**24,90€ TTC le mois
sans engagement**



tés. Les directions de sociétés considèrent qu'elles ont déjà beaucoup investi en mettant à disposition leurs collaborateurs (temps dédié aux campagnes) et en offrant l'accès à un panel de donateurs individuels (leurs salariés).

LES LEADERSHIP SOCIETIES, DES CERCLES DE DONATEURS PERSONNALISÉS

Une autre approche utilisée par United Way South Hampton Roads pour mobiliser les salariés ce sont les « leadership societies », des cercles de donateurs par thématique. La mission qui m'a été confiée au sein de United Way était de diriger leur principal « leadership society » : groupe Women United, un réseau qui à l'échelle nationale compte 70 000 des femmes philanthropes. De toutes les générations confondues, les membres de Women United ont en commun le fait d'être des femmes actives (dirigeantes de société, entrepreneuses, consultantes, avocates, médecin, professeures d'université). Elles sont engagées avec United Way au nom de leur entreprise, font annuellement un don en plus d'investir du temps pour participer à différentes initiatives.











Women United South Hampton Roads dispose de son propre Board of Directors composé de


Fidéliser les donateurs sur le long terme et les impliquer concrètement

salariés d'entreprises bénévoles ainsi que de plusieurs comités qui permettent aux femmes de s'engager concrètement (communication, événements, actions de bénévolat, adhésions nouveaux membres...). L'intérêt de ce « leadership society » pour United Way repose prin-

WHAT MATTERS MORE?

IT DOESN'T TAKE MUCH TO MAKE A DIFFERENCE.

<p>\$5</p>  <p>CUP OF COFFEE</p>	OR	<p>5</p>  <p>BOOKS</p> <p>for a child building their at-home library</p>
<p>\$10</p>  <p>CAR WASH</p>	OR	<p>2</p>  <p>BUS PASSES</p> <p>for a veteran to get to doctor's appointments</p>
<p>\$30</p>  <p>MANICURE</p>	OR	<p>1</p>  <p>PROFESSIONAL OUTFIT</p> <p>for a single mom starting a new job</p>
<p>\$50</p>  <p>DINNER FOR TWO</p>	OR	<p>10</p>  <p>NUTRITIOUS MEALS</p> <p>for a homebound senior</p>
<p>\$100</p>  <p>CONCERT TICKETS</p>	OR	<p>4</p>  <p>DAYS OF ADAPTIVE ART CLASSES</p> <p>for an adult with a disability</p>



United Way of South Hampton Roads

Un exemple d'outil de communication mis à disposition des salariés dans le cadre des workplace campaign. (Crédit UW/DR)

cipalement sur la fidélisation des donateurs sur le long terme et la possibilité de les impliquer concrètement. Certains membres sont par exemple actifs dans les instances décisionnelles de l'organisation. Malgré des carrières professionnelles et des vies personnelles intenses (et très peu de vacances...), ces femmes consacrent beaucoup de temps à

la vie associative. Aux Etats-Unis c'est une évidence d'être engagé (« giving back to the community »). Tout au long de leur parcours scolaire et universitaire déjà elles se sont investies dans des associations. Et ces business women savent très bien utiliser leurs engagements pour faire briller ou avancer leurs carrières. Women United leur permet de tisser ou renforcer des liens avec



Des membres du cercle Women United rencontrent les bénéficiaires du programme qu'elle finance, des femmes en réinsertion sociale et professionnelle. Crédit : DR.

d'autres femmes d'affaires, de développer des opportunités de business, de promouvoir leur carrière et de se valoriser auprès de la direction de leurs entreprises et sur les réseaux sociaux. Women United dispose actuellement d'un "endowment" estimé à 11M\$, c'est dire la capacité de ces femmes à mobiliser des fonds. Si nous voulons tendre vers ce modèle d'investissement des salariés en France alors il

faudrait sans doute intégrer la notion d'engagement dans le système éducatif. C'est le principe de l'Ecole de la Philanthropie qui intervient au sein de plusieurs établissements scolaires à Marseille. Aux Etats-Unis l'engagement (volunteer work) commence dès le collège puis s'amplifie au high school (lycée). Pour entrer dans une bonne université, l'élève devra faire preuve d'heures de « community work »

(heures au service des associations).

C'est sans doute la clef de l'engagement des particuliers aux Etats-Unis. «Giving back to the community » est intrinsèque au système éducatif et à toute personne ayant réussi professionnellement.

Gersende de Pontbriand

BIO EXPRESS



Gersende de Pontbriand

Fondatrice et dirigeante de Mécène Invest

- Diplômée de l'Université d'Oxford et de l'Essec, Gersende de Pontbriand a développé une expertise dans le mécénat depuis près de vingt ans. Elle a travaillé au sein de plusieurs grandes institutions culturelles dont le Théâtre des Champs-Élysées, le Festival d'art lyrique d'Aix-en-Provence et l'Opéra national de Lyon. Elle a également dirigé la Fondation Culturespaces pendant dix ans.

- En 2011 elle crée Mécène Invest, société de conseil en philanthropie basée à Marseille. Elle accompagne des entreprises, fondations d'entreprises, fondations familiales, associations et fondations. Parmi ses clients : Culturespaces, les Apprentis d'Auteuil Provence Alpes Côte d'Azur, le Campus Connecté, le Fonds de dotation Compagnie Fruitière, la Fondation Vincent Van Gogh à Arles, le Groupe Havas, l'Ecole de la Deuxième Chance à Marseille, le groupe Snef, le groupe CD Sud, le designer Ora uto (MAMO), Pure Ocean, Les Arts Florissants et Caumont Centre d'Art. Contact : [LinkedIn](#)

Crédit : Stéphanie Tetu



DÉPARTEMENT
**BOUCHES-
DU-RHÔNE**



LE DÉPARTEMENT SOUTIENT



**LA PRÉVENTION
SAUVE DES VIES
FAITES-VOUS DÉPISTER**

