

Baromètre du mécénat des entrepreneurs

Résultats de l'étude Admical – TNS Sofres

9 décembre 2014

En partenariat avec : **LesEchos**



1 – Présentation de l'étude	3
2 – Quels sont les grands enseignements de cette enquête ?	6
2.1 Combien y a-t-il d'entrepreneurs mécènes ? Qui sont-ils ? Combien donnent-ils ?	7
2.2 Dans quels secteurs interviennent-ils ? Et comment font-ils leurs choix ?	19
2.3 Pourquoi donnent-ils ? Qu'est-ce qui les motive ou pourrait les motiver ?	28
2.4 Quel lien avec leur métier, leur expérience d'entrepreneur ?	37
3 – Pour conclure : les enseignements clés	44

1 – Présentation de l'étude

Admical a lancé la première enquête visant à mieux connaître l'engagement – à titre personnel - des entrepreneurs français dans le monde associatif

- ❖ Qui sont-ils ? Combien sont-ils en France ?
- ❖ A quelles causes donnent-ils ?
- ❖ Comment s'engagent-ils ? Quelles sont leurs motivations ?
- ❖ En quoi cette posture est-elle spécifique et porteuse ?

VOLET QUANTITATIF

ENQUETE DE CADRAGE

Echantillon : 300 chefs d'entreprise et cadres dirigeants, représentatifs des cadres en entreprises françaises de 10 salariés et plus (selon les critères de taille et de secteur). Actifs et retraités.

Mode de recueil : téléphone

Dates de terrain :
du 3 au 24 juillet 2014

APPROFONDISSEMENT

Auprès de **47 personnes** interrogées via le réseau Admical et le réseau de ses partenaires HEC, CJD, Crédit Coopératif, Essec, Medef, Entrepreneurs et Dirigeants Chrétiens, Entreprendre &+, les Echos, ASMEP-ETI, Croissance Plus, un Esprit de famille.

... Des « **hypermécènes** » par leurs comportements
→ *Résultats à lire en tendance (profil spécifique, effectif réduit)*

Mode de recueil : online

Dates de terrain :
du 23 septembre au
6 novembre 2014

VOLET QUALITATIF

ENTRETIENS QUALITATIFS

Profil : 3 fundraisers
(professionnels de la levée de fond)
auprès d'entrepreneurs mécènes,
dont 1 est lui-même entrepreneur

Méthodologie : entretien en face à face d'1h

Dates : de juin à septembre 2014

2 – Quels sont les grands enseignements de cette enquête ?

2.1 Combien y a-t-il d'entrepreneurs mécènes ?

Qui sont-ils ?

Combien donnent-ils ?

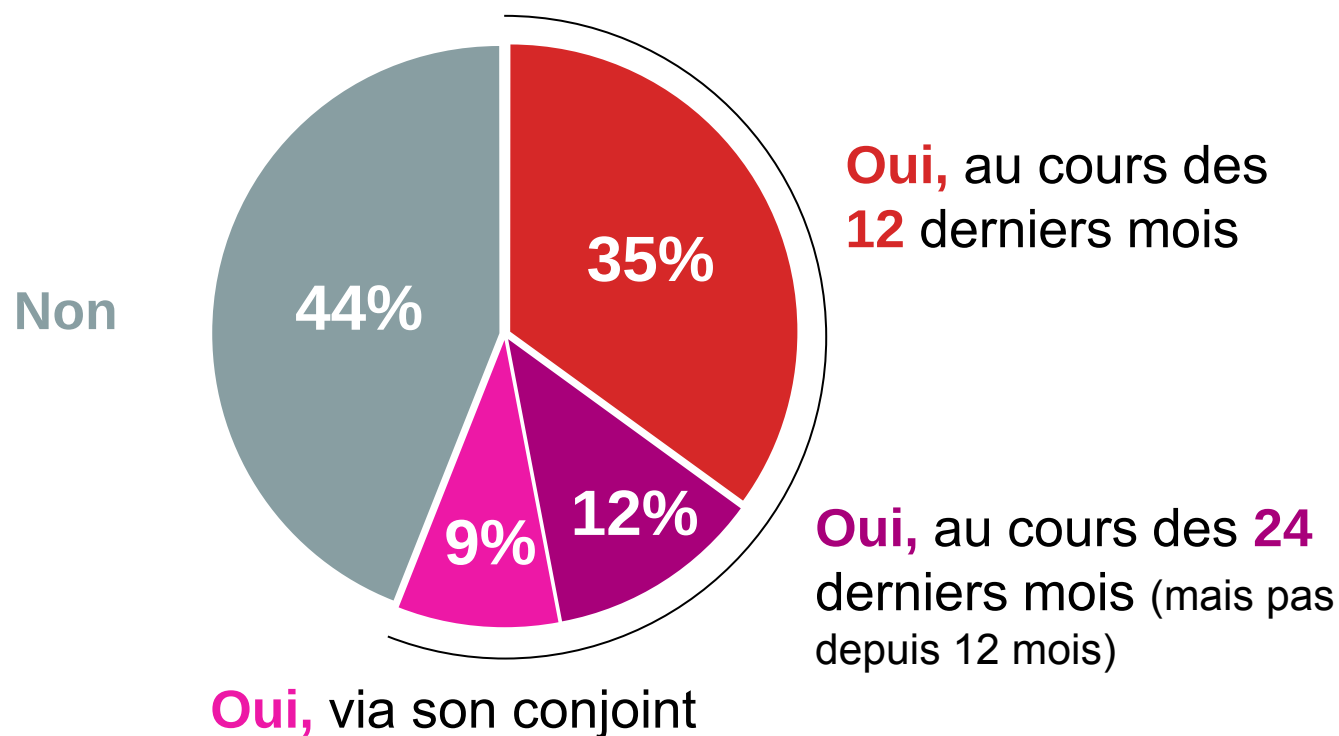
Dons d'argent à titre personnel : une pratique plus répandue que la moyenne des Français *

Avez-vous fait, à titre personnel, des dons d'argent à des organismes ou à des projets d'intérêt général au cours des 2 dernières années ?

(si oui) Plus précisément, avez-vous fait, à titre personnel, des dons d'argent à des organismes ou à des projets d'intérêt général au cours des 12 derniers mois ?

(si non) Est-ce votre conjoint(e) qui s'occupe des dons d'argent dans votre foyer ?

(Base : ensemble – n = 300)



56% des interviewés ont fait - à titre personnel - des dons d'argent, au cours des 2 dernières années

* 47% des Français déclaraient donner tous les 2/3 ans en 2013

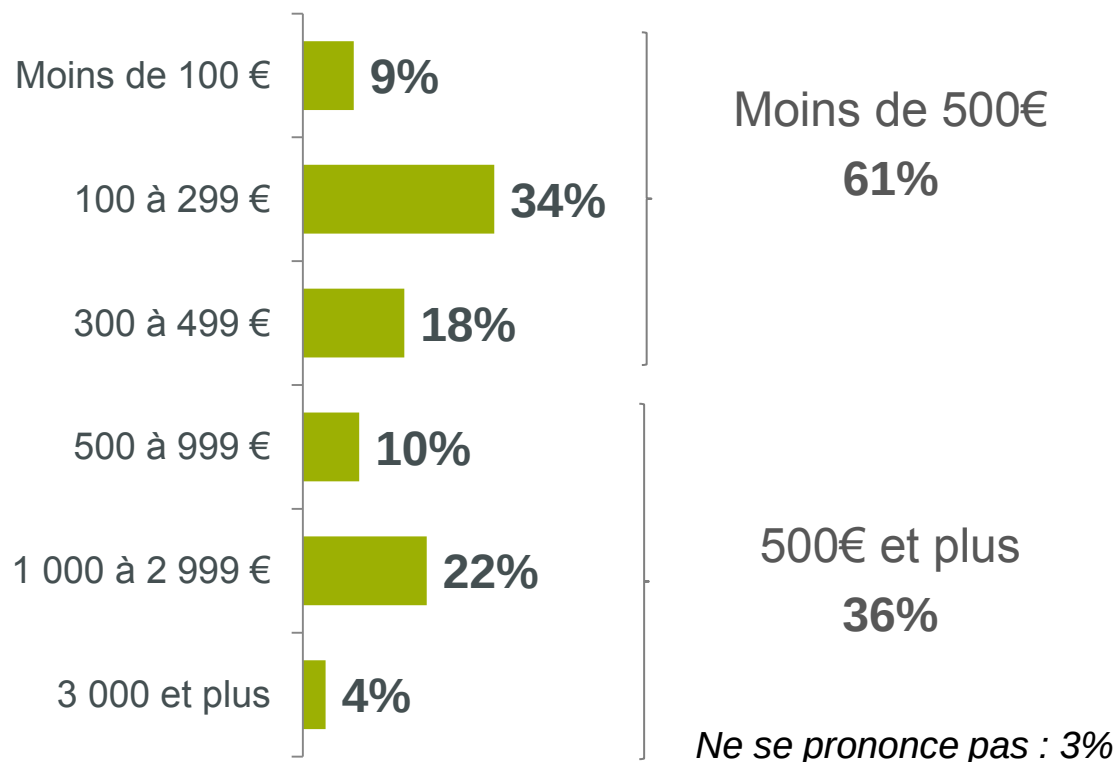
(Source : Note technique publiée par France générosités en juin 2013 au sujet du Baromètre Notoriété Image TNS Sofres)

... Et des montants donnés plus élevés *

Montant annuel des dons

A combien évaluez-vous les dons d'argent faits à titre personnel à des organismes ou projets d'intérêt général chaque année ?

(Base : donateurs au cours des 24 mois – n = 167)



**Don moyen annuel :
près de 900€**



- Ceux dont le revenu mensuel net du foyer < 5 800€ : **près de 800€**
- Ceux dont le revenu ≥ 5 800€ : **près de 1 200€**

* En 2013, 58% des donateurs français donnaient moins de 50€ par an, 37% plus
(Source : Note technique publiée par France générosités en juin 2013 au sujet du Baromètre Notoriété Image TNS Sofres)

Un mécénat qui se conçoit autant à travers le don de temps qu'à travers le don d'argent

En dehors des dons d'argent, vous est-il arrivé, au cours des 2 dernières années, d'apporter votre soutien à titre personnel à des organismes ou projets d'intérêt général en... ?

(Base : ensemble – n = 300)

Donnant des conseils issus de votre expérience de dirigeant

Participant aux **opérations et événements** mis en place

Activant votre réseau de connaissances pour soutenir un projet

Développant des projets, par la **mise en œuvre des méthodes de gestion** issues de l'entreprise

Intégrant dans votre processus d'investissement des **critères extra financiers ESG** (Environnement, Social, Gouvernance)

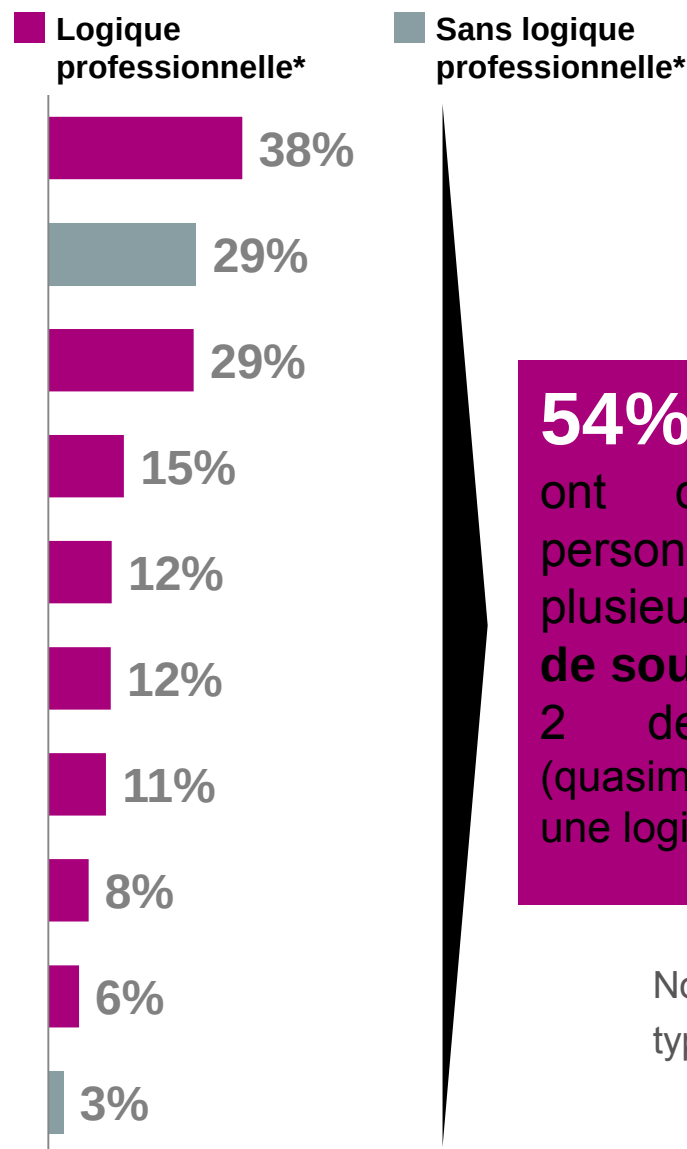
Etant membre du **conseil d'administration** d'un ou plusieurs organismes

Effectuant un **travail d'influence**, de médiatisation, de lobbying

Mettant en place des **collectes de fonds**

Investissant dans des entreprises solidaires qui ont comme premier objectif de répondre à un besoin social mais offrent un retour financier modéré

Accordant des prêts solidaires, par la participation à des **projets de financement collaboratif**



54% des interviewés ont conduit, à titre personnel, un ou plusieurs types d'**actions de soutien**, au cours des 2 dernières années (quasiment tous en intégrant une logique professionnelle)

Nombre Moyen de types d'actions : **3**

* Faisant appel aux compétences professionnelles des cadres dirigeants

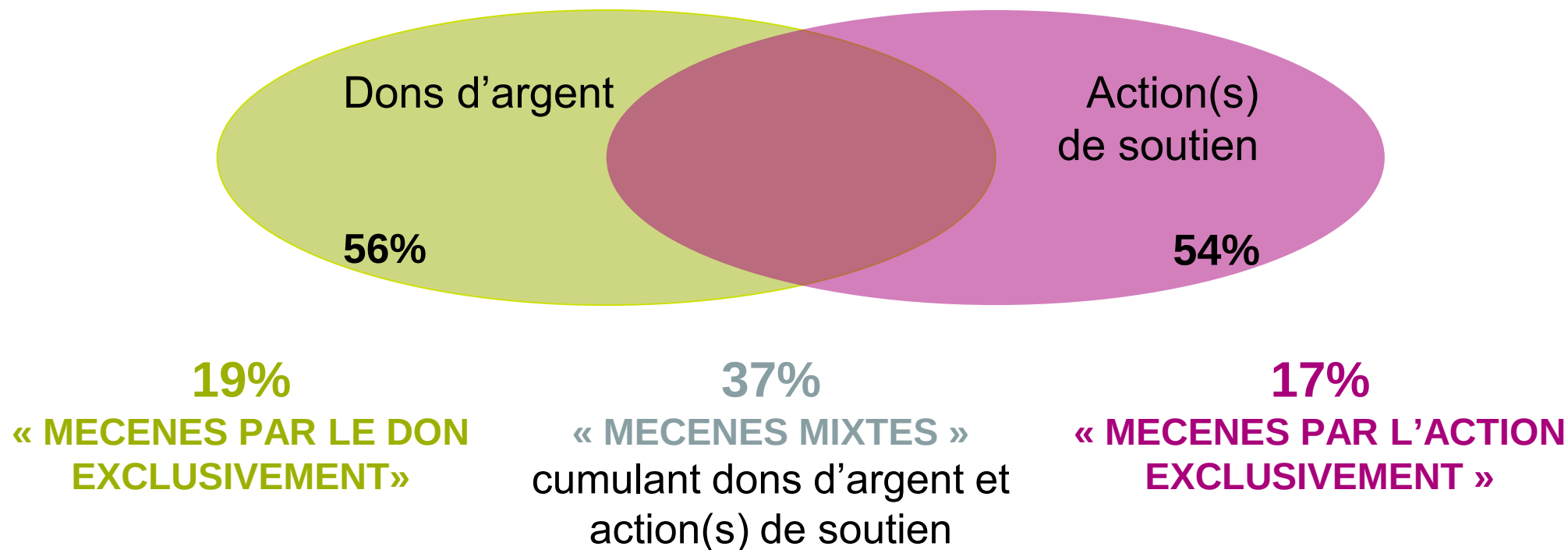
Ce que les mécènes de moins de 35 ans font plus spécifiquement

- Activation de leur réseau pour soutenir un projet (39% vs 27% pour les plus âgés)

Ce que les mécènes de 35 ans et plus font plus spécifiquement

- Conseils issus de leur expérience de dirigeant (40% vs 25% pour les plus jeunes)
- Présence dans le conseil d'administration d'un ou plusieurs organismes (14% vs 0%)
- Travail d'influence, de médiatisation, de lobbying (13% vs 6%)
- Critères extra-financiers ESG intégrés dans le processus d'investissement (14% vs 3%)
- Investissement dans des entreprises solidaires (6% vs 0%)

**Au total, dans la communauté des entrepreneurs,
les $\frac{3}{4}$ environ sont mécènes**



Au total, **73%** des interviewés ont fait, à titre personnel, des **dons d'argent et/ou action(s) de soutien** en faveur d'organismes ou de projets d'intérêt général, au cours des 2 dernières années.

Estimations

La population des chefs d'entreprises et cadres dirigeants actifs et retraités des entreprises privées, de 10 salariés et plus, représente environ 410 000 personnes en France.

73% des interviewés ont fait, à titre personnel, des **dons d'argent et/ou action(s) de soutien** en faveur d'organismes ou de projets d'intérêt général, au cours des 2 dernières années.

↓
Sur cette base, on estime le **nombre de chefs d'entreprises et cadres dirigeants** actifs et retraités (des entreprises privées de 10 salariés et plus) mécènes à titre personnel à **300 000 personnes** environ.

56% des interviewés ont fait - à titre personnel - des **dons d'argent**, au cours des 2 dernières années

Avec un don moyen annuel à près de **900€**

Le nombre de chefs d'entreprises et cadres dirigeants actifs et retraités (des entreprises privées de 10 salariés et plus) donateurs à titre personnel à **230 000 personnes** environ ;

et le montant des dons à **200 millions d'euros** environ (soit environ 10% des dons recensés par la Direction Générale des Finances publiques).

Sources : INSEE, APEC, AGIRC et DGFP

Un public qui n'hésite pas à créer des structures d'intérêt général

En parallèle...

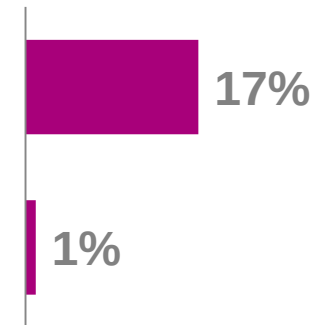
(Base : ensemble – n = 300)

A créé ou participé à la création...

D'un **organisme d'intérêt général** (association ou fondation)

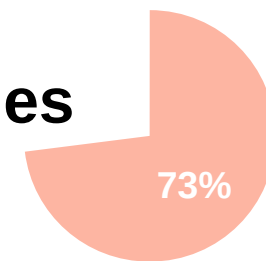
D'une **structure de mécénat dédiée*** (du type fonds de dotation)

Oui



Au total, 18% des entrepreneurs ont créé ou participé à la création d'au moins une structure

* Structure chargée de mettre en œuvre la politique de mécénat de l'entrepreneur en distribuant des fonds ou en menant elle-même des actions



La pratique est plus courante chez...

CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES

- **Les retraités** (90% des entrepreneurs retraités sont mécènes) ;
- En lien avec **un effet âge** :
 - 87% des 65 ans et plus sont mécènes,
 - 73% des 50-64 ans,
 - Et moins des 2/3 des moins de 50 ans,
- **Les plus aisés** : 84% des entrepreneurs qui gagnent 5800 € et plus (revenu mensuel net du foyer) sont mécènes, vs 69% chez les autres ; et 85% de ceux qui sont **soumis à l'ISF**.

CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRISE (Dernière entreprise pour les Retraités) :

- Les entrepreneurs de **grandes entreprises** (250 salariés et plus) sont mécènes à 87%, vs 72% des entrepreneurs d'entreprises de 50 à 249 salariés, et 64% d'entreprises de 10 à 49 salariés.
- NB : 97% des entrepreneurs interrogés appartenant à des **groupes du CAC40** sont mécènes (*base faible – n = 26 !*).
- Les entrepreneurs de l'industrie (77%), vs ceux des Services (74%), du Commerce (74%), et du BTP/Transport (57%)



Focus sur différents types de mécènes

37%

17%

« MECENES MIXTES », cumulant dons d'argent et action(s) de soutien

La pratique est plus courante chez

- ...**les retraités** (53% des entrepreneurs retraités - et 50% des 65 ans et plus - sont des 'mécènes mixtes', vs 30% d'actifs ;)
- ...**les plus aisés** : 53% des entrepreneurs qui gagnent 5800 € et plus le sont (vs 33% des autres)
- ... les entrepreneurs **de moyennes et grandes entreprises** : plus de 40% des entrepreneurs (actifs ou retraités) d'entreprises de 50 salariés et plus le sont (dont 46% au sein des entreprises de 250 salariés et plus), et 51% des entrepreneurs d'entreprises du Cac40
- ... les entrepreneurs de **l'industrie** (44%).

« MECENES PAR L'ACTION » privilégiant une/des action(s) de soutien

La pratique est plus courante chez

- ...**les plus jeunes** (33% des entrepreneurs de moins de 35 ans sont des 'mécènes par l'action' vs 15% des 35 ans et plus)
- ...**les moins aisés** (20% de ceux qui gagnent moins de 5800€ en sont, vs 10% chez ceux qui gagnent plus)
- ...les entrepreneurs du secteur du **commerce** (23%)

> *Le mécénat par l'action constitue donc une première étape dans le cheminement*

NB : On ne note pas de spécificités chez les « MECENES PAR LE DON » privilégiant les dons d'argent

Approfondissement auprès de 47 entrepreneurs mécènes (contactés via les réseaux activés par l'Admical)

Leur engagement se caractérise de la façon suivante :

94% ont fait des dons d'argent au cours des 24 derniers mois

- *dont* 87% au cours des 12 derniers mois
- Don moyen annuel : **5 800€**

98% ont fait au moins une action(s) de soutien au cours des 24 derniers mois.

62% ont créé au moins une structure :

- 51% ont créé un organisme d'intérêt général
- 17% une structure de mécénat dédiée

**Au total, 92% sont des « mécènes mixtes » :
cumulant dons d'argent et action(s) de soutien**



Ce sont donc, en quelque sorte, des...

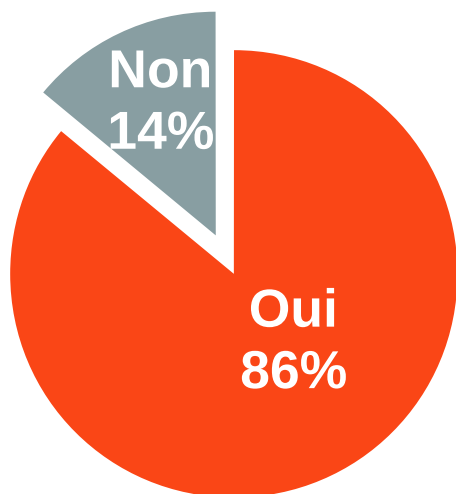
« Hypermécènes »

Un engagement fort et stable dans la durée

Intention de dons

Avez-vous l'intention de continuer à faire des dons d'argent à titre personnel dans les deux ans à venir, pour des organismes ou projets d'intérêt général ?

(Base : donateurs au cours des 24 mois – n = 167)



HYPERMECENES
81%

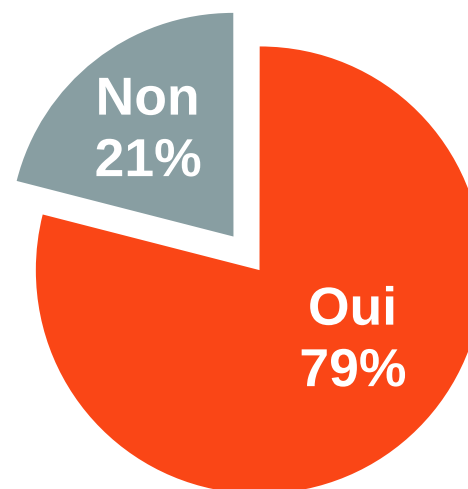
Dont :

- 32% pensent intensifier cet engagement
- 45% le maintenir tel que
- 4% le réduire

Intention de soutien

Vous m'avez dit avoir effectué, au cours des 2 dernières années, une ou plusieurs actions de soutien à titre personnel à des organismes ou projets d'intérêt général, en dehors des dons d'argent. Avez-vous l'intention de continuer ces actions de soutien dans les deux ans à venir ?

(Base : font des actions de soutien – n = 163)



HYPERMECENES
89%

Dont :

- 19% pensent intensifier cet engagement
- 66% le maintenir tel que
- 4% le réduire

Les intentions de dons des entrepreneurs sont légèrement plus stables que celles des entreprises : seules 79 % des entreprises mécènes en 2014 ont l'intention de maintenir leur mécénat en 2015 : 4% l'augmenter, 65 % le maintenir, et 10 % le réduire

Ce qu'il faut retenir...

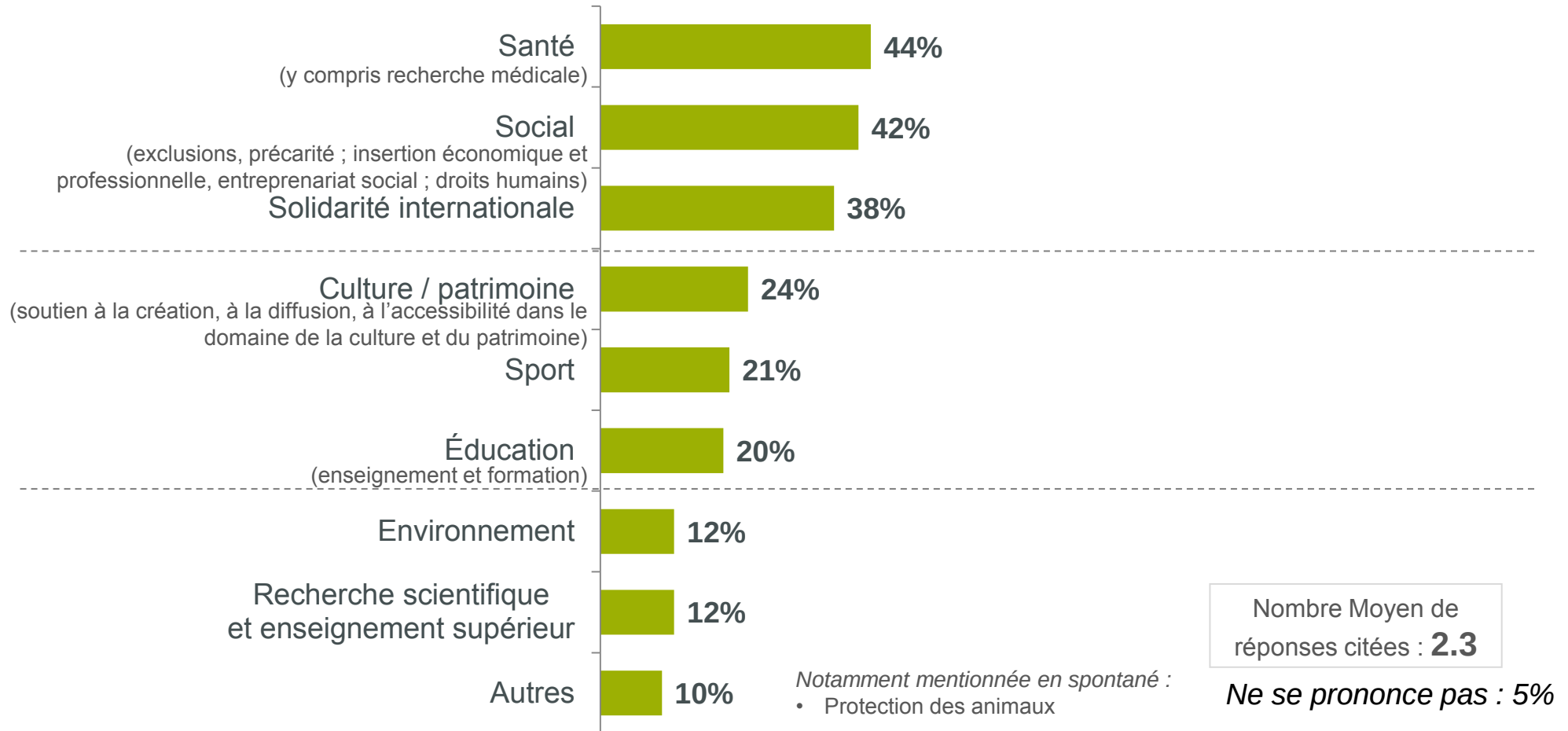
- ✎ **Un taux de mécénat à titre personnel, chez les entrepreneurs, durable et très élevé, mêlant les dons et les actions.**
- ✎ **Les entrepreneurs ne sont pas des mécènes comme les autres**
 - Ils sont plus facilement donateurs que le grand public, plus généreux dans les montants investis,
 - Et s'engagent dans l'action autant que dans le don : la moitié d'entre eux donnent de leur temps, en intégrant généralement une logique professionnelle.
- ✎ **Les très impliqués (« hypermécènes »), fonctionnant probablement davantage encore en réseau, ont un comportement assez spécifique**
 - Ils cumulent pour la quasi-totalité d'entre eux dons et action(s) de soutien,
 - Et créent plus facilement des structures.

2.2 Dans quels secteurs interviennent-ils ? Et comment font-ils leurs choix ?

Les domaines soutenus

Toujours à titre personnel, dans quel(s) domaine(s) vous êtes-vous investi(e) que ce soit par des dons en argent ou des actions de soutien au cours des 2 dernières années ?

(Base : Entrepreneurs mécènes – n = 220)



Le mécénat personnel permet aux entrepreneurs plus de variété ou de souplesse dans leurs choix de domaines que les entreprises, qui se conforment à une stratégie et des axes définis et ne soutiennent en moyenne que 1,8 domaines. A titre personnel, les entrepreneurs soutiennent davantage le social et la solidarité internationale que les entreprises, et moins le sport.

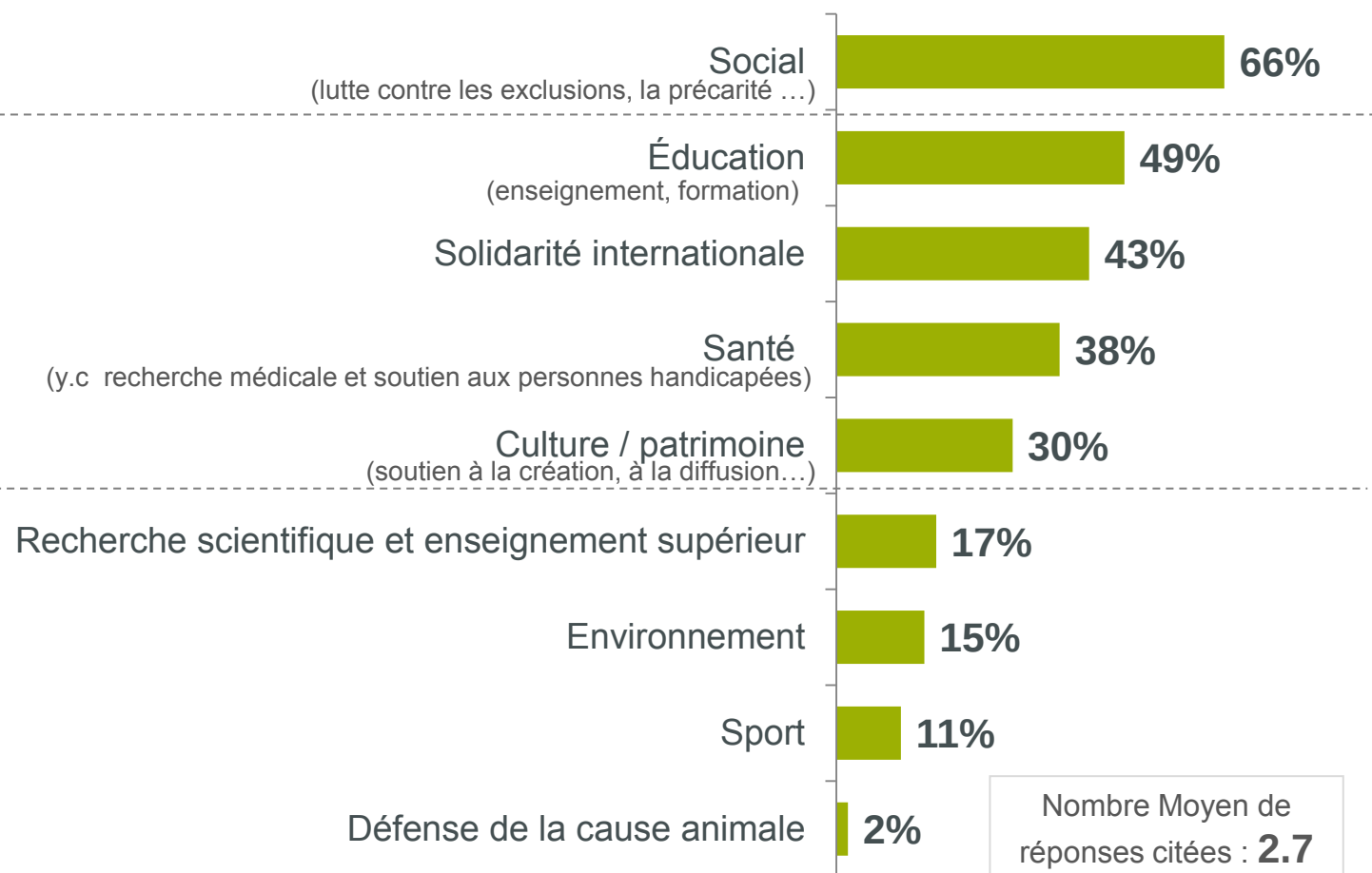
Chez les « hypermécènes », le social et l'éducation ressortent davantage

Domaines soutenus

Dans quels domaines vous êtes-vous investis ?

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)

Plus spécifiquement, en ce qui concerne vos dons en argent à titre personnel à des organismes ou projets d'intérêt général, réalisés au cours des 2 dernières années, comment les avez-vous répartis entre... ?



Moyenne des dons
(par donateur à la cause)

3400€

1300€

2800€

220€

560€

280€

150€

60€

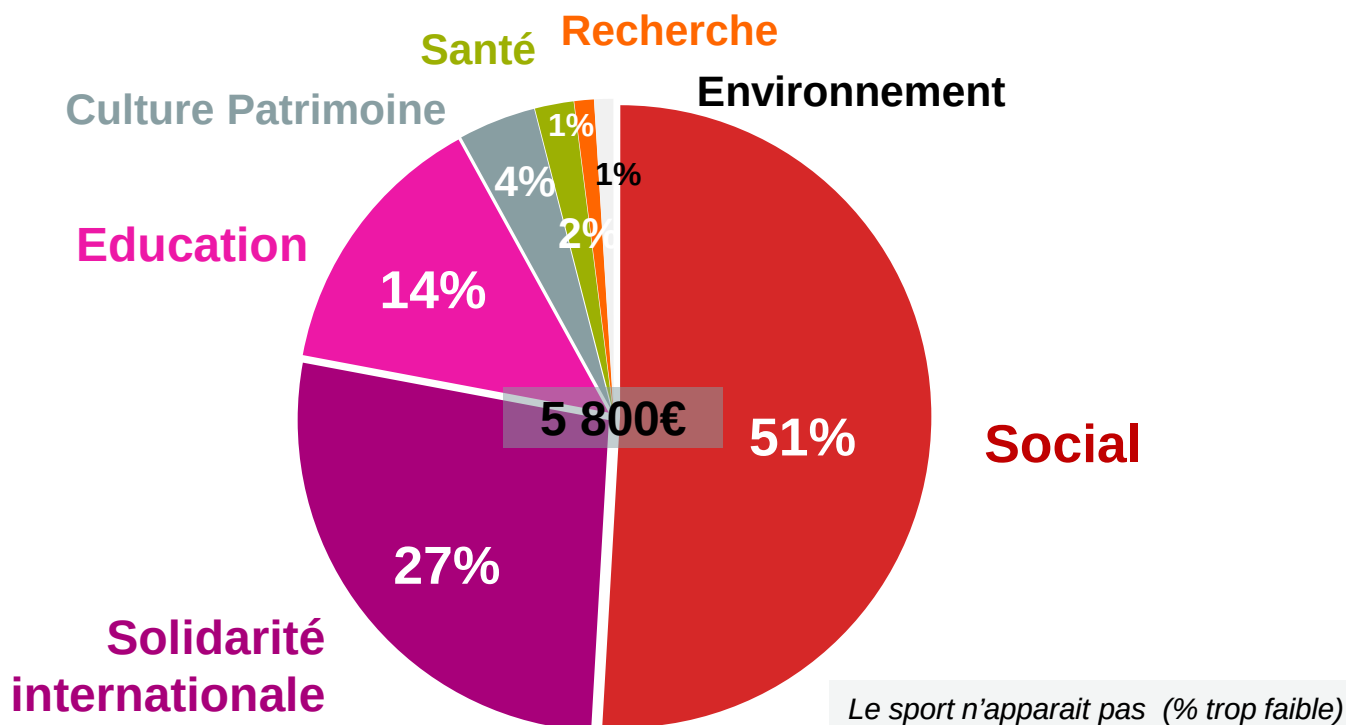
(non renseigné)

Par ailleurs... **43%** soutiennent les cultes / œuvres religieuses (question posée à part)

Une hiérarchie se met en place dans les montants investis

Répartition du don moyen

(entrepreneurs mécènes+ ET donateurs - n = 44)



Les « hypermécènes » privilégient davantage que les entreprises les dons en faveur de l'éducation et de la solidarité internationale. En revanche, une part plus faible de leur dons concerne la culture et la santé.

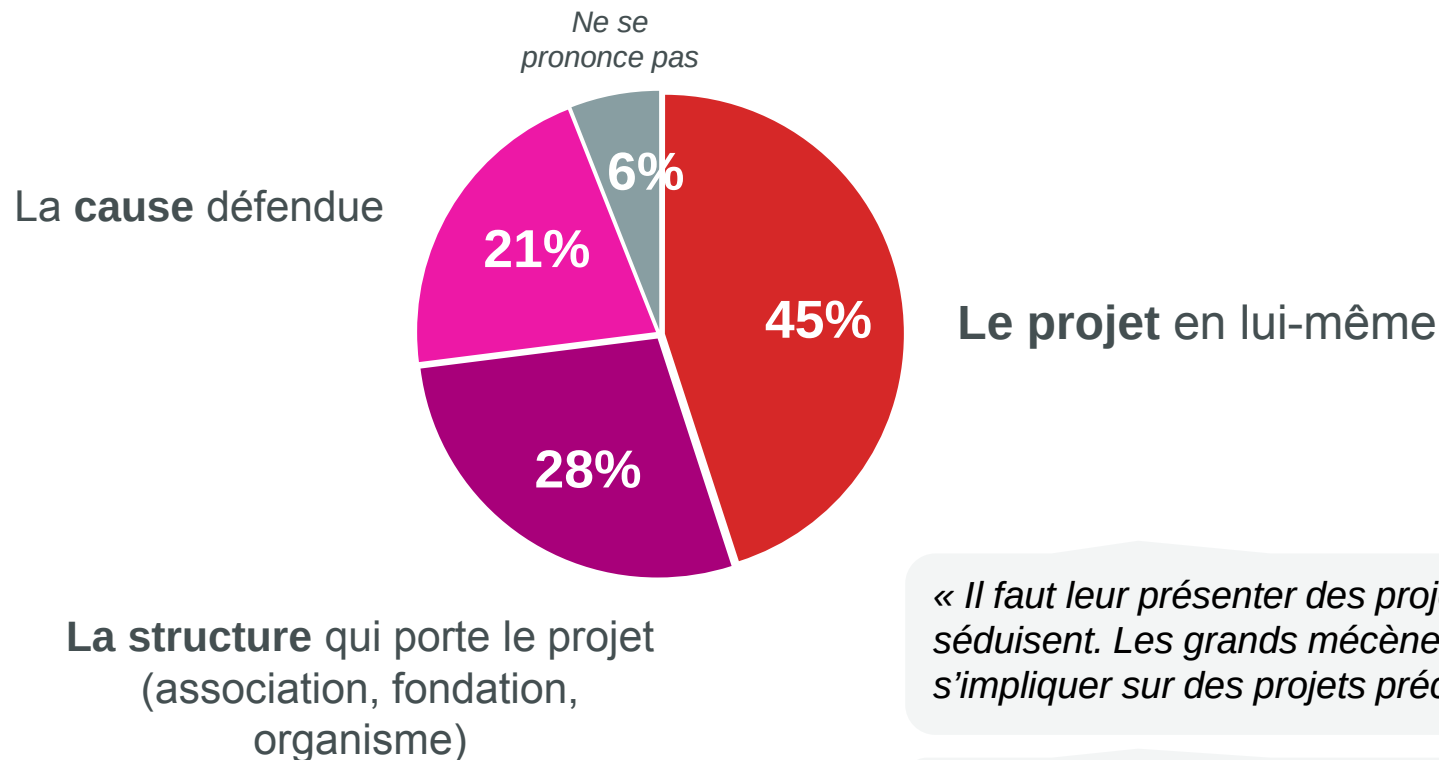
NB : La répartition présentée sur cette page est calculée sur l'ensemble des donateurs, alors que la moyenne des dons présentée en page précédente est calculée auprès des donateurs à chaque cause.

Le projet plus déterminant que la cause

Choix des organismes / projets : ce qui prime

Concernant le choix des organismes ou des projets d'intérêt général que vous soutenez à titre personnel, ce qui compte d'abord pour vous c'est... ?

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)



« Il faut leur présenter des projets qui les séduisent. Les grands mécènes veulent s'impliquer sur des projets précis. » (Fundraiser)

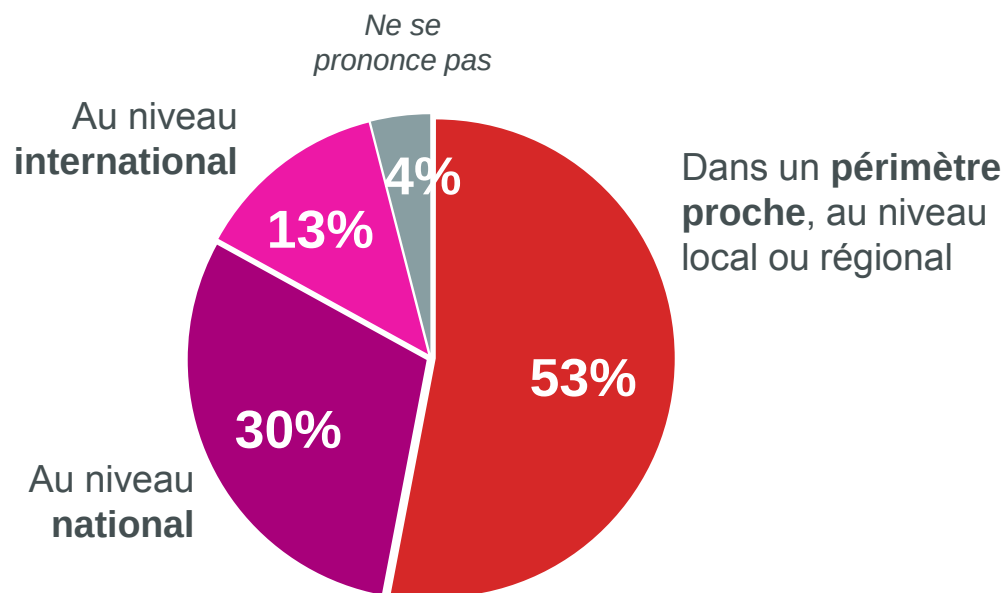
« Une approche « sur mesure » est nécessaire. On fait beaucoup de one to one. » (Fundraiser)

Un attrait fort des « hypermécènes » pour la proximité et les structures privées

Périmètre des actions soutenues

Les actions que vous avez soutenues à titre personnel au cours des 2 dernières années, par des dons en argent ou des actions de soutien à des organismes ou projets d'intérêt général, s'exercent-elles en priorité ... ?

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)



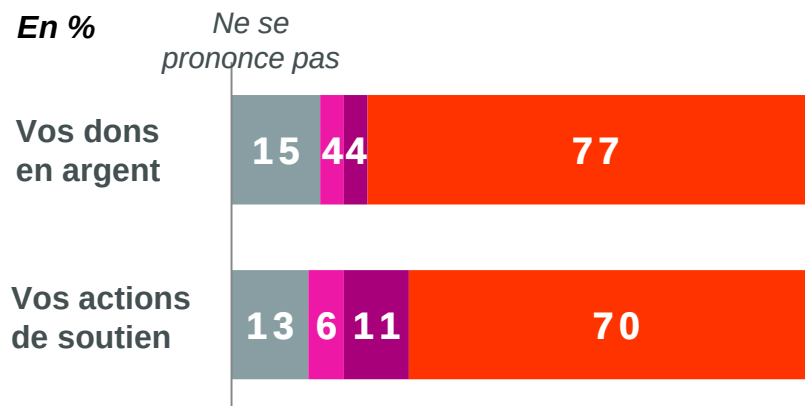
L'importance de la proximité géographique des actions soutenues se retrouve également chez les entreprises mécènes.

Répartition privé / public

Même approximativement, comment avez-vous réparti entre structures publiques (ex : programmes d'Etat, musées ou théâtres publics, etc...) et structures privées (ex : associations, fondations, etc...)...

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)

- En majorité à des structures **publiques**
- Environ moitié / moitié
- En majorité à des structures **privées**



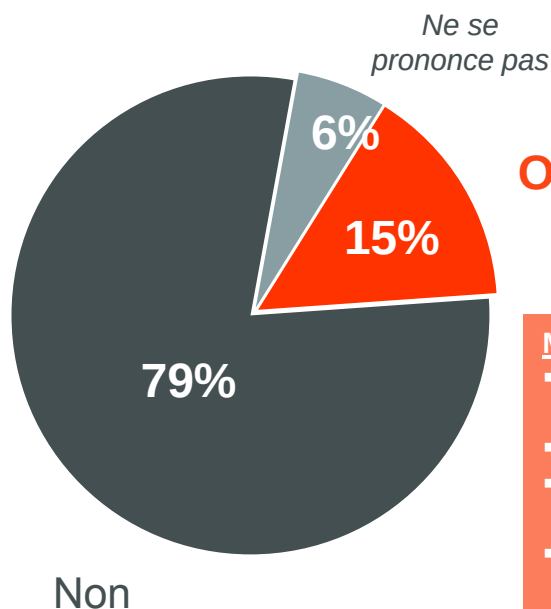
Contrairement aux entreprises qui dédient 23 % de leur budget à des structures publiques, dans une démarche plus institutionnelle, les entrepreneurs privilégient le soutien à des structures privées.

Peu de formalisme dans la sélection des projets mais un suivi important

Recours à un processus de sélection formalisé

Pour choisir les organismes ou projets d'intérêt général que vous alliez soutenir à titre personnel, avez-vous eu recours à un processus de sélection formalisé au cours des 2 dernières années ?

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)



Oui

Moyens (base : n = 7) :

- Formalisation de critères de sélection : 6 personnes
- Appel à projets : 4
- Demande de pièces justificatives : 4
- Mise en place d'un comité de sélection : 3

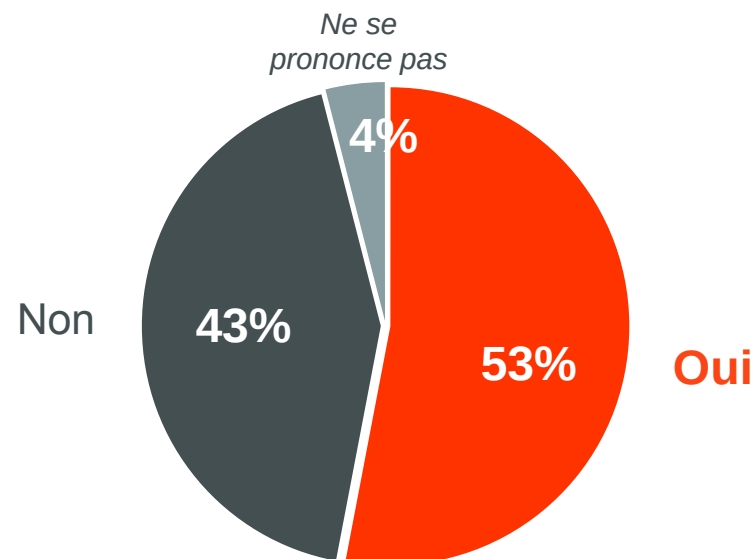
NM : 2.4

La sélection des bénéficiaire s'opère davantage par le réseau et la rencontre que par un processus formalisé de type « appel à projets ».

Suivi et évaluation formalisés

Les projets réalisés grâce à vos dons en argent ou vos actions de soutien ont-ils fait l'objet d'un suivi et d'une évaluation formalisés ?

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)



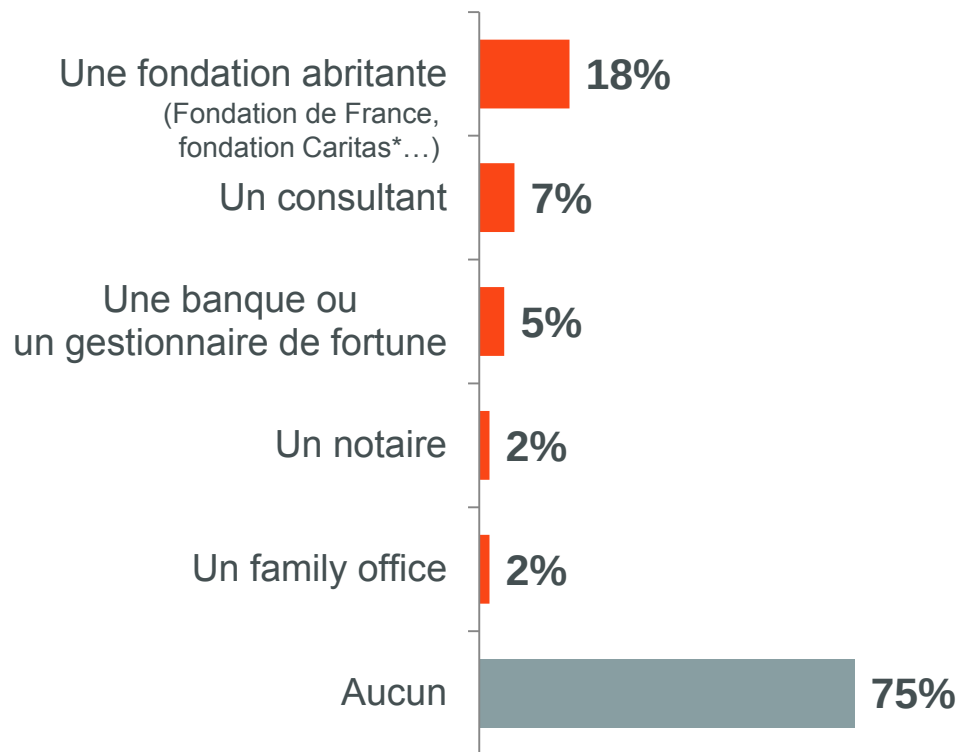
Seules 18 % des entreprises pratiquent un suivi et une évaluation des projets qu'ils soutiennent. Les entrepreneurs sont donc plus avancés dans cette pratique que les entreprises.

Le recours à un expert est peu pratiqué, ce qui traduit un état d'esprit indépendant.

Accompagnement / conseil

Dans le cadre de vos dons en argent, avez-vous été accompagné(e) par ... ?

(Base : Entrepreneurs mécènes et donateurs – n = 44)



* Fondation HEC, Fondation AnBer également citées

NB : l'item « avocat » n'a pas été cité

Ce qu'il faut retenir...

- ❖ **Les entrepreneurs mécènes sont tournés vers la réalisation.** Ainsi, les « hypermécènes » vont adhérer plus facilement à un projet qu'à une structure ou une cause. Avec une préférence pour le projet local (maîtrise ; influence / visibilité dans un environnement proche...).
- ❖ **Ils utilisent leurs réflexes professionnels dans leur engagement** (approche en mode projet , suivant des objectifs à atteindre, suivi et évaluation formalisés...)
- ❖ Parmi les domaines soutenus, on note une **forte sensibilité au social et à la santé** (comme dans le grand public), **mais aussi une plus grande ouverture sur le monde.** Spécificité des « Mécènes + » : **l'éducation**, une cause particulièrement valorisée (comme dans le mécénat d'entreprise).

2.3 Pourquoi donnent-ils ?

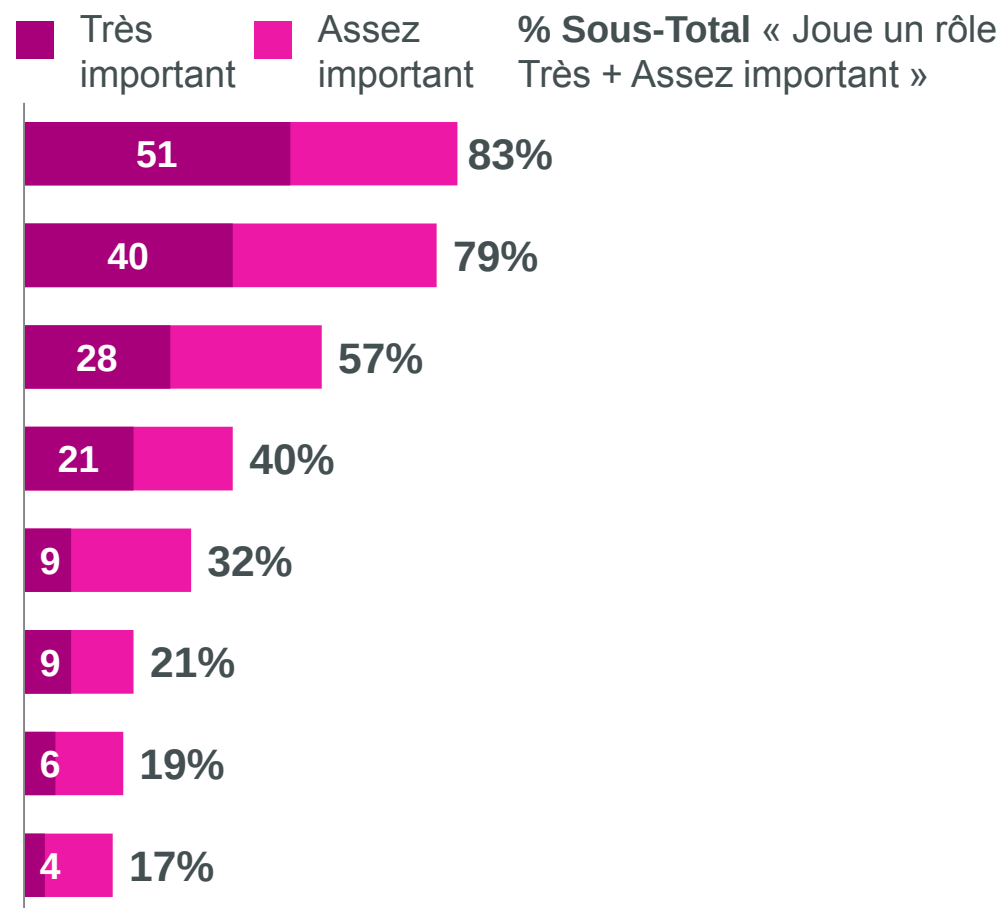
Qu'est-ce qui les motive ou pourrait les motiver ?

Un acte d'abord « existentiel » : se sentir utile, pouvoir diffuser ses valeurs

Leviers d'engagement

Pour chacune des raisons suivantes, veuillez indiquer si elle a joué un rôle très important ou non dans votre décision de soutenir des organismes ou des projets d'intérêt général.

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)



Les motivations sont très différentes de celles des entreprises, pour qui les considérations liées à l'image, la réputation, et la construction d'un réseau sont citées en premier.

Quelques verbatims de fundraisers

« Souvent, avec l'âge et face au patrimoine accumulé, une prise de conscience que des gens ont aidé à sa réussite professionnelle, et un désir de faire un retour à la société : l'implication est une forme de remerciement à la société qui vous a aidé. » (fundraiser)

« Le départ en retraite peut aussi provoquer une peur du vide : désir de rester actif, recherche d'une façon de travailler autrement, de continuer à s'engager / à exister » (fundraiser)

« Vis-à-vis de sa famille et de ses enfants, un besoin d'affirmer que l'argent n'est pas tout : 'Je voudrais que ma famille comprenne qu'il n'y a pas que l'argent' ». (fundraiser)

« Souvent « en recherche de quelque chose , un questionnement d'ordre spirituel ou philosophique ». (fundraiser)

« Souvent aussi un besoin de reconnaissance, conscient ou non ». (fundraiser)

« Les motivations mondaines jouent un rôle généralement important quoique non avouable ». (fundraiser)

Non donateurs : des justifications classiques

Voici une liste de raisons qui pourraient vous inciter à faire des dons en argent à titre personnel.

Pour chacune, merci de me donner une note de 1 à 5, où 5 signifie qu'elle serait très incitative, et où 1 indique qu'elle jouerait un rôle négligeable.

Les notes intermédiaires servent à nuancer votre jugement.

(Base : non donateurs au cours des 24 mois – n = 133)

NOTE MOYENNE sur 5

Pouvoir tracer votre argent, savoir à quoi votre don sera employé

Disposer de déductions fiscales en cas de dons

Avoir plus d'argent

Avoir plus de temps

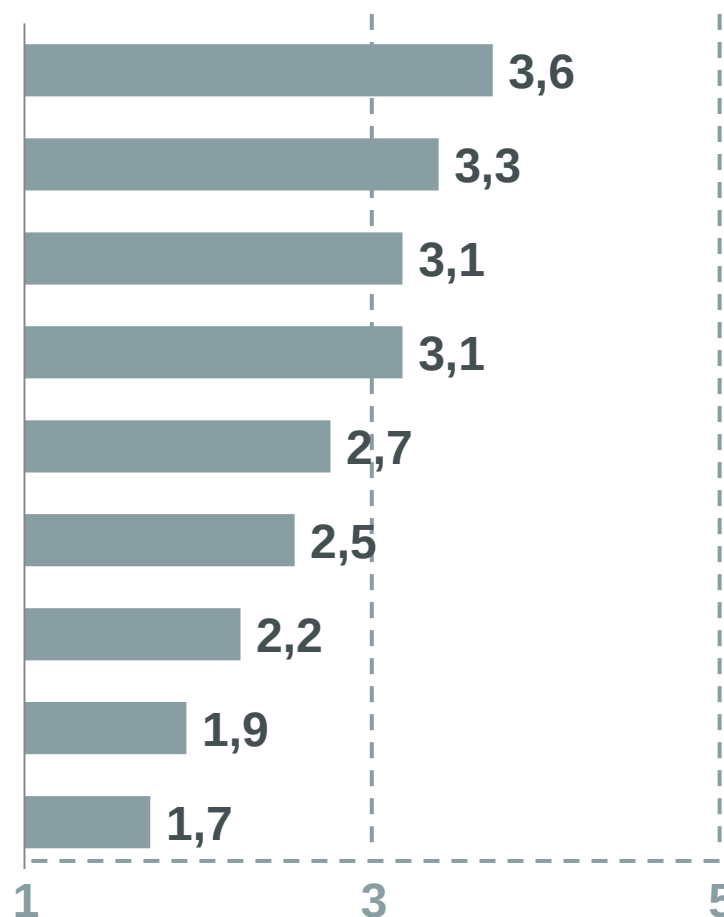
Pouvoir vous impliquer personnellement dans l'association soutenue financièrement

Avoir des idées ou des conseils sur des structures à qui donner

Qu'on vous propose quelque chose en échange (visibilité, remerciements...)

Qu'on vienne vous solliciter

Savoir que d'autres dirigeants le font

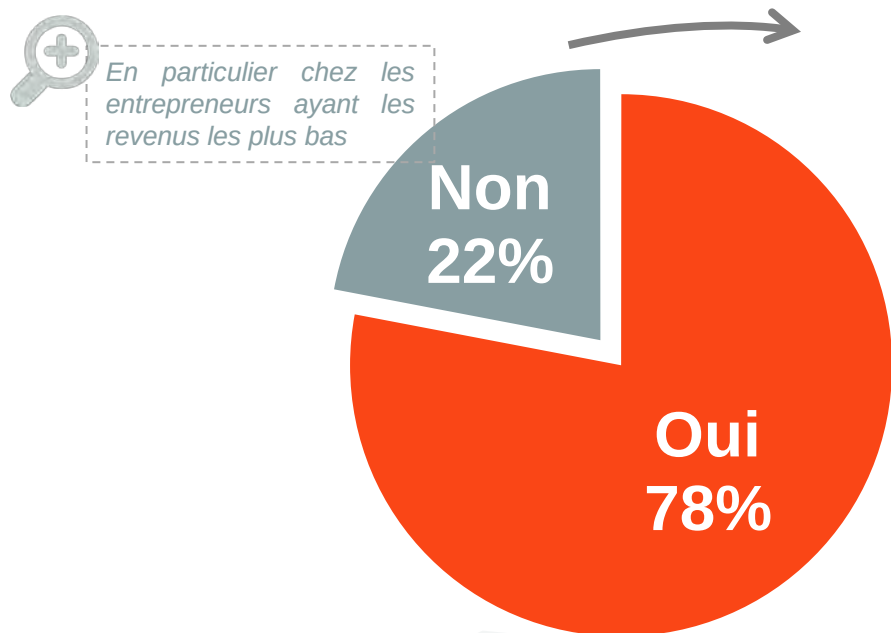


Une utilisation importante du levier fiscal

Déduction fiscale des dons

Déduisez-vous ces dons en faveur d'organismes ou de projets d'intérêt général de votre impôt sur le revenu ou de votre ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune) ?

(Base : donateurs au cours des 24 mois – n = 167)



Raisons invoquées chez ceux qui ne déduisent pas leurs dons

Pour quelle(s) raison(s) principalement ne déduisez-vous pas ces dons ?

(Base : ceux qui ne déduisent pas leurs dons de leur ISR – 36!)

Par choix de ne pas profiter de cette disposition	66%
Parce que l'avantage fiscal n'en vaut pas la peine	58%
Parce que les démarches sont compliquées	33%
Par manque de temps pour mettre en place cette disposition	17%
Par méconnaissance des dispositifs	14%
Je n'y pense pas / par oubli	8%
Ne se prononce pas	3%

« Un élément déclencheur ou amplificateur du don est souvent l'incitation fiscale (IRPP et ISF – loi TEPA 2008). Pour certains c'est quelque part une « haine de l'impôt » (Particulièrement de l'ISF) qui s'exprime dans leurs dons. ». (Fundraiser)

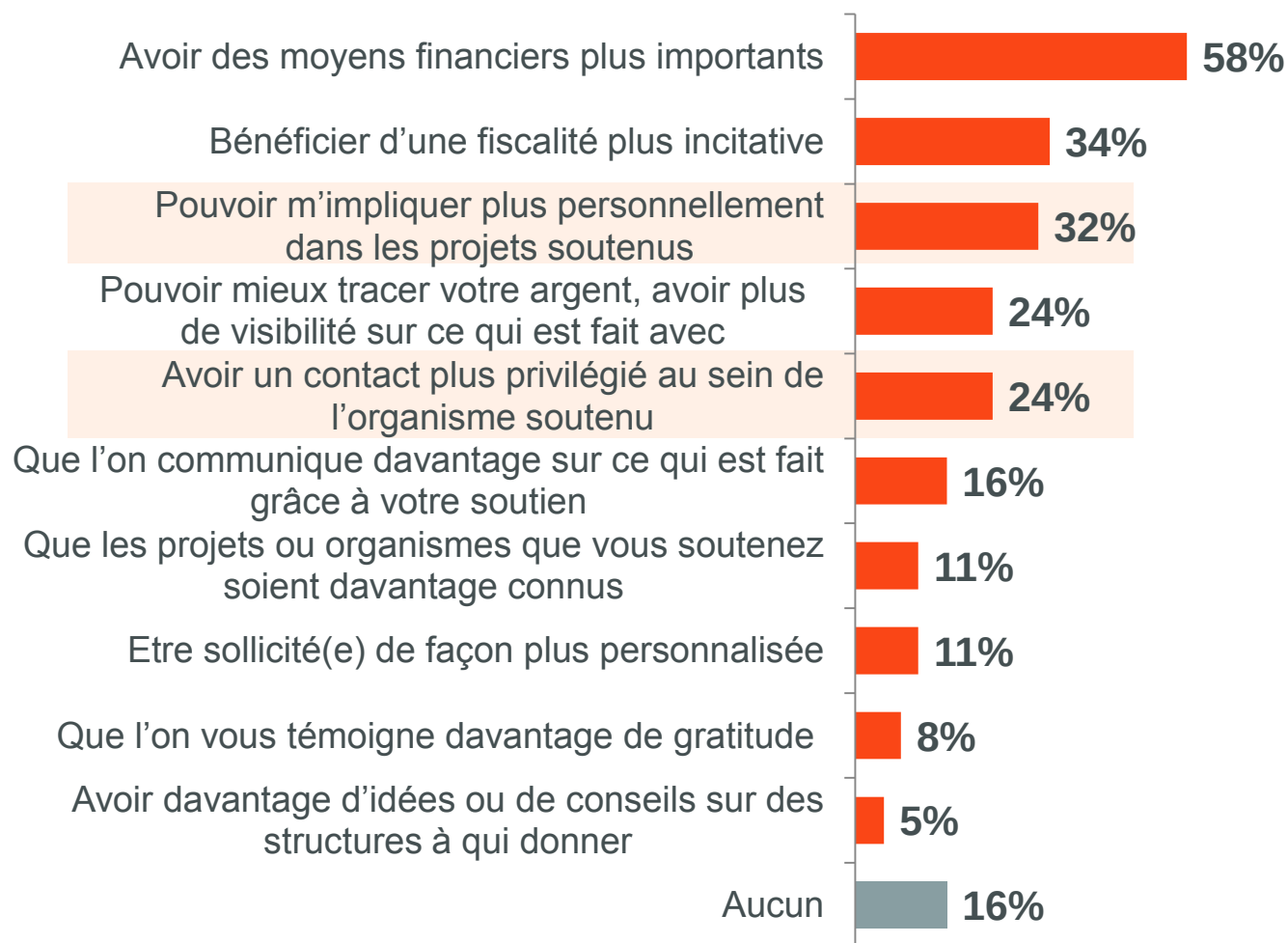
Les entrepreneurs utilisent davantage le levier fiscal que les entreprises qui sont 45% à utiliser les réductions fiscales accordées aux mécènes

Chez les « hypermécènes », plus de proximité attendue avec le projet

Conditions pour donner plus

A quelle(s) condition(s) seriez-vous prêts à donner plus ? (3 réponses possibles)

(Base : Entrepreneurs mécènes donateurs - ayant l'intention de continuer à donner – n = 38)



Le réseau amical et professionnel a une importance particulière dans les actions de soutien

Action individuelle ou collective

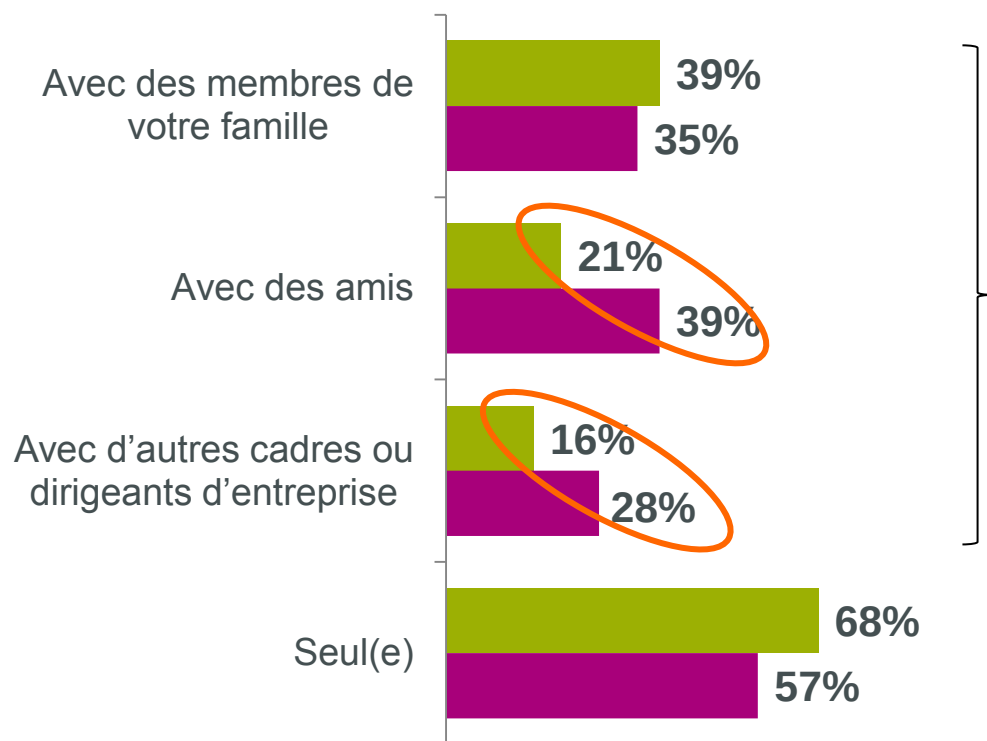
Il vous arrive de réaliser **vos dons en argent**...

(Base : Entrepreneurs mécènes - donateurs – n = 44)

Et il vous arrive de réaliser **vos actions de soutien**...

(Base : Entrepreneurs mécènes – ayant fait des actions de soutien – n = 46)

(plusieurs réponses possibles)



Sous-Total « A déjà réalisé un engagement à plusieurs » :

66% pour les dons en argent

72% pour les actions de soutien

Ce qu'il faut retenir...

- Les « hypermécènes » mettent en exergue l'importance d'agir pour et dans la société
 - Ils croient dans l'utilité sociale de leurs actions, dans le rôle social qu'ils peuvent jouer,
 - Ils s'engagent pour transmettre des valeurs dans lesquelles ils croient,
 - Ils s'attribuent une responsabilité de rendre ce que la société leur a donné, et s'impliquent en échange.

Un retour de ce que la vie leur a apporté... ou une autre facette de l'entrepreneur qui existe, et continue d'exister, à travers ce qu'il entreprend, met en mouvement.

- Chez les entrepreneurs donateurs, une utilisation importante du levier fiscal.

2.4 Quel lien avec leur métier, leur expérience d'entrepreneur ?

Quelques verbatims de fundraisers

« Dans le soutien à un projet, ils reproduisent leur comportement d'entrepreneur : il faut des objectifs dont l'atteinte sera mesurable, des budgets tenus. Le sérieux du promoteur du projet se jugera sur la capacité à tenir ses engagements, atteindre les objectifs » (fundraiser)

« En reproduisant leurs comportements d'entrepreneurs, ils obligent l'association/la fondation à réfléchir sur des objectifs, à travailler sur des programmes et des projets en définissant leurs critères de réussite et en suivant leur progression ; ils incitent à corriger le tir en fonction de l'atteinte des objectifs et de la mesure d'impact ; Ils poussent à prendre des risques, à tester, expérimenter, sans être certain que cela va marcher. Certains apportent aussi leur réseau d'influence et/ou de compétence. » (fundraiser)

« D'une façon générale, ce sont des gens avec qui on parle d'égal à égal, ils sont moins dans l'émotionnel que le donateur lambda, et il faut savoir accepter de se confronter à eux, être bousculé par eux » (fundraiser)



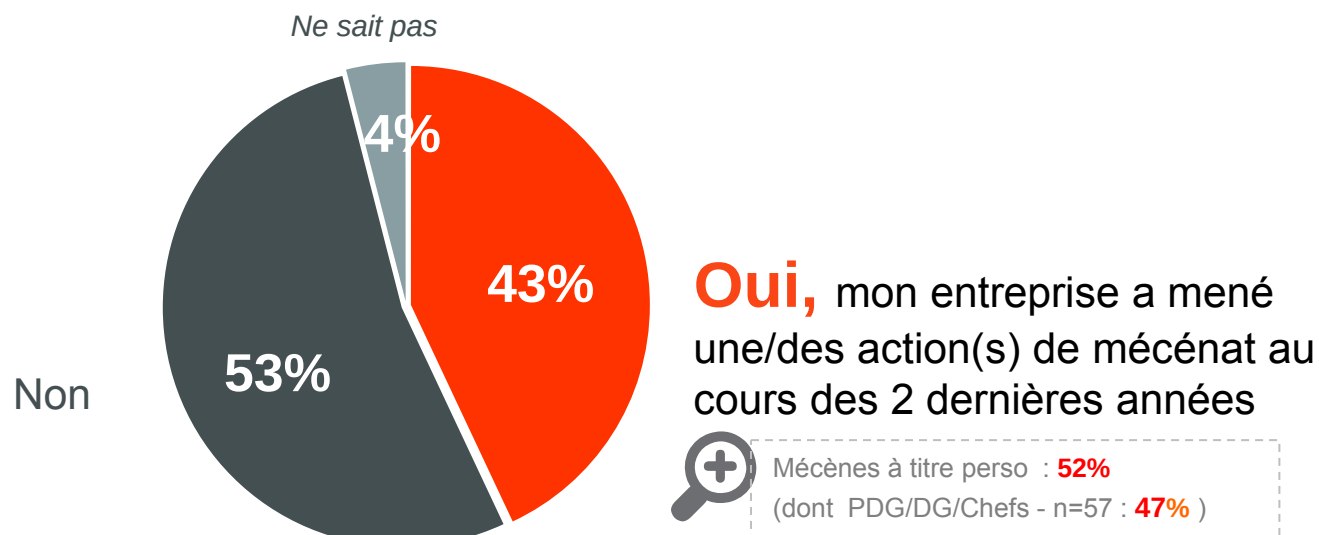
Une expérience de mécénat qui peut aussi venir de l'entreprise

Mécénat d'entreprise

Votre entreprise a-t-elle mené une ou plusieurs actions de mécénat au cours des 2 dernières années ?

Le mécénat désigne le don financier ou le don en nature apporté par une entreprise à un projet d'intérêt général dans différents domaines (culture, solidarité, sport, recherche, etc. ...) directement ou via une fondation d'entreprise. Contrairement au sponsoring, l'entreprise n'attend pas de contrepartie directe de ses soutiens en mécénat.

(Base : Actifs – n = 210)

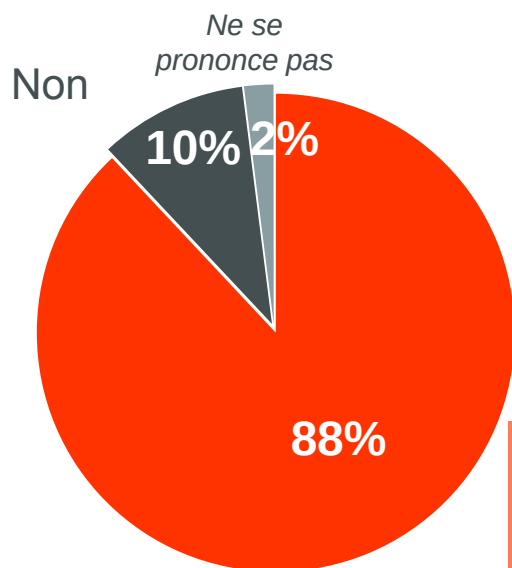


« hypermécènes » : un écho plus fort encore entre engagement de l'entreprise et engagement personnel

Mécénat d'entreprise

Votre entreprise a-t-elle mené une ou plusieurs actions de mécénat au cours des 2 dernières années ?

(Base : Entrepreneurs mécènes - actifs – n = 42)



Oui

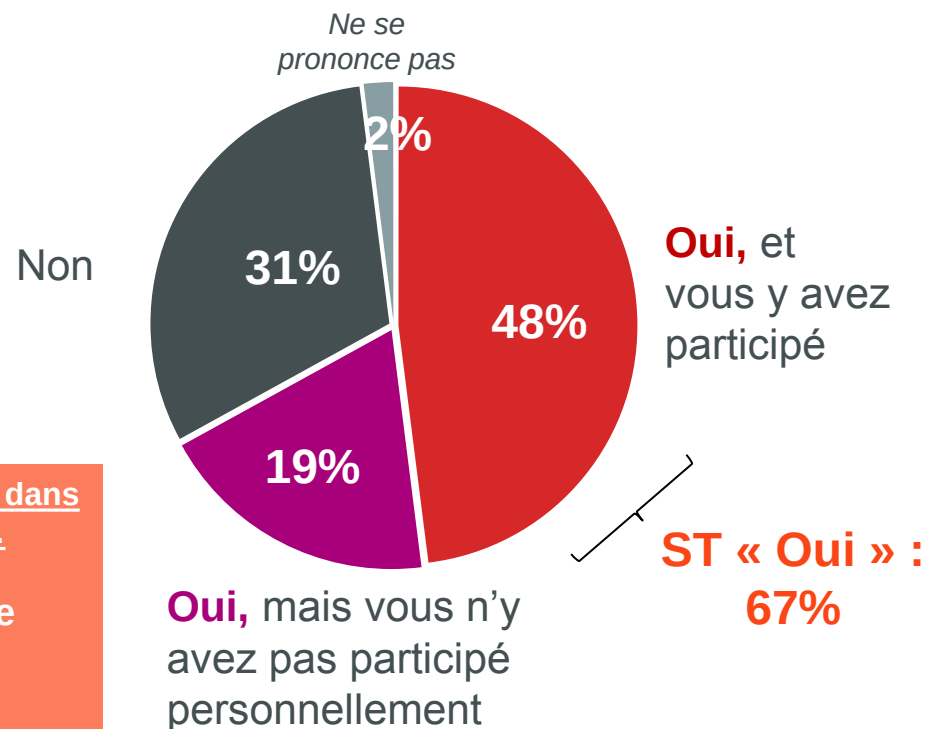
La décision d'engager votre entreprise dans une démarche de mécénat est venue...
(n=37)

- APRES votre engagement à titre personnel : 51%
- AVANT votre engagement à titre personnel : 30%
- EN MEME TEMPS : 16%

Mécénat impliquant les salariés

Et votre entreprise a-t-elle mené une ou plusieurs actions impliquant ses salariés dans son mécénat au cours des 2 dernières années (mécénat de compétences, congés de solidarités, bénévolat de compétences...) ?

(Base : Entrepreneurs mécènes - actifs – n = 42)



ST « Oui » : 67%

Chez les « hypermécènes », les actions de réseau et d'influence prennent davantage de poids

En dehors des dons d'argent, vous est-il arrivé, au cours des 2 dernières années, d'apporter votre soutien à titre personnel à des organismes ou projets d'intérêt général en... ?

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)

Activant votre réseau de connaissances pour soutenir un projet

Donnant des conseils issus de votre expérience de dirigeant

Participant aux **opérations et événements** mis en place

Effectuant un **travail d'influence**, de médiatisation, de lobbying

Etant membre du **conseil d'administration** d'un ou plusieurs organismes

Développant des projets, par la **mise en œuvre des méthodes de gestion** issues de l'entreprise

Mettant en place des **collectes de fonds**

Intégrant dans votre processus d'investissement des **critères extra financiers ESG** (Environnement, Social, Gouvernance)

Accordant des prêts solidaires, par la participation à des **projets de financement collaboratif**

Investissant dans des entreprises solidaires qui ont comme premier objectif de répondre à un besoin social mais offrent un retour financier modéré

■ Logique professionnelle
■ Sans logique professionnelle

75%

72%

70%

51%

45%

34%

23%

21%

19%

15%

98% ont conduit, à titre personnel, un ou plusieurs types d'actions de soutien, au cours des 2 dernières années

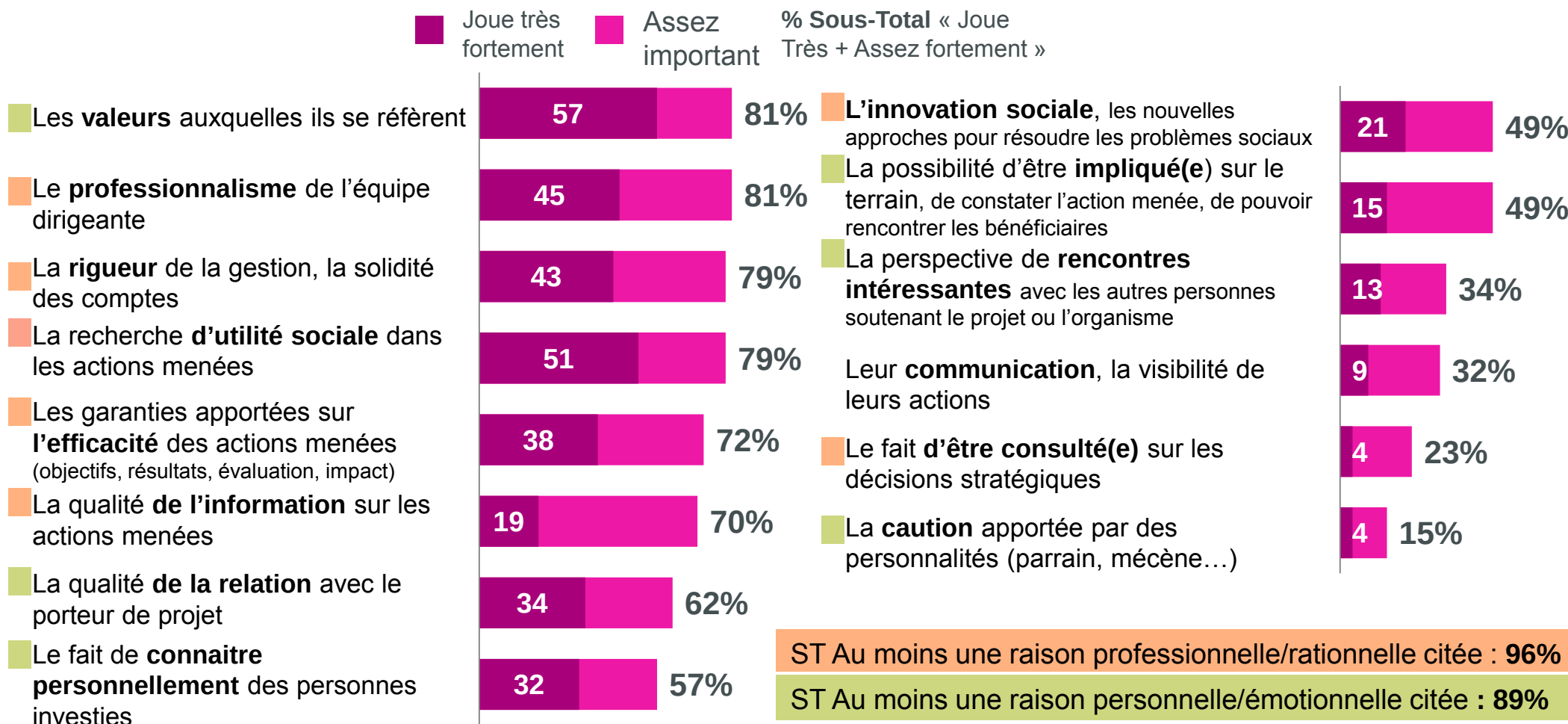
Nombre Moyen de types d'actions : **4.3**

Un équilibre entre aspirations personnelles et réflexes professionnels

Critères de choix des organismes / projets soutenus

Voici différents critères. Pour chacun, indiquez s'il joue fortement ou non dans le choix des organismes ou des projets d'intérêt général que vous soutenez à titre personnel.

(Base : Ensemble entrepreneurs mécènes – n = 47)



Ce qu'il faut retenir...

- ✎ **Des compétences d'entrepreneurs** fortement intégrées dans leur manière de s'investir en faveur d'organismes ou de projets d'intérêt général.
- ✎ Elles pèsent aussi dans l'orientation de leurs choix... en se combinant toutefois à leurs aspirations personnelles, émotionnelles.

3 - Pour conclure : les enseignements clés

Un comportement de mécénat à titre personnel déjà bien établi au sein des entrepreneurs français.

Un ADN qui semble propice au mécénat à titre personnel :

- ✎ **Les entrepreneurs croient, semble-t-il, dans leur utilité sociale**, leur capacité à faire bouger les choses grâce aux moyens/facilités dont ils disposent.
- ✎ **Ils ont une capacité d'engagement nette** (réflexes de dons et de soutien, montants donnés) **et stable dans la durée.**
- ✎ Ils peuvent être, pour les plus impliqués d'entre eux, à l'initiative d'actions menées au sein leur entreprise.

Les entrepreneurs ne sont pas des mécènes comme les autres. Ils sont...

- ✎ **Animés par le désir d'être acteur et pas seulement financeur.** Ce désir d'être acteur explique la forte proportion de mécènes mixtes, conjuguant don et action(s). Par ailleurs, chez les mécènes les plus impliqués, il conduit à rechercher des projets plutôt que des causes.
- ✎ **Indépendants dans leur agir, mais pas solitaires :** les plus impliqués font peu appel à des conseils pour gérer leurs dons...ce qui ne les empêche pas de s'engager en réseau / en collaboration avec d'autres.
- ✎ **Tournés vers la réalisation :** ils aiment à "sentir qu'ils font bouger des choses" du fait de leur contribution personnelle et pas seulement en participant à un grand élan de générosité publique. Ce qui indique que les entrepreneurs mécènes sont relativement peu sensibles aux appels à la mobilisation collective (Téléthon, Restos du cœur, etc.) lancés en direction du grand public, et davantage attirés par des opérations dans lesquelles leur contribution participe dans une proportion non négligeable au projet. D'où une forte attirance pour les initiatives locales (et les projets adressés à un nombre restreints de mécènes, comme l'ont souligné certains "grands témoins" interviewés).
- ✎ **Marqués par l'activation de réflexes et acquis professionnels,** aussi bien dans les types d'aide apportés (notamment : activation du réseau, conseils, travail d'influence, participation à des instances de direction) que dans les exigences à l'égard des porteurs de projets (fixation d'objectifs, mesures de suivi,...). A ce titre, la déduction fiscale, largement utilisée, s'apparente à un calcul intégré à la stratégie d'engagement.
- ✎ **Orientés en priorité vers les causes sociales, solidaires et éducatives,** ce qui peut s'interpréter comme une volonté de « rendre à la société ce qu'elle leur a donné », plus particulièrement sur le plan socio-économique.

MERCI