

DANS LE CADRE DES « JEUDIS DU MÉCÉNAT »,
ORGANISÉS EN PARTENARIAT AVEC
L'INSTITUT NATIONAL D'HISTOIRE DE L'ART

La Mission du mécénat
du Ministère de la Culture et de la Communication
Délégation au développement
et aux affaires internationales

vous invite à une conférence sur le thème :

« **Mécénat et collections publiques** »

Le **jeudi 25 janvier 2007**, à 18h30
Auditorium Colbert, Galerie Colbert,
2, rue Vivienne 75002 Paris
Métro : Bourse ou Palais-Royal

Intervenants :

- **Christian GIACOMOTTO**, Président de l'Association des amis du Musée national du Moyen Age (ARMMA), Président du Conseil des ventes volontaires, et **Elisabeth TABURET-DELAHAYE**, Directrice du Musée national du Moyen Age.
- **Thierry GRILLET**, délégué à la diffusion culturelle, et **Jacqueline SANSON**, Directrice des collections, Bibliothèque Nationale de France, **Michel JANNEAU**, Directeur général des champagnes Louis Roederer.
- **Emmanuelle SAND**, responsable du mécénat et des partenariats AXA.

Modérateur :

- **Jean-Luc SOULE**, Président de MEC'ENE – Mécénat & Entreprise.
-
- Chef de la Mission du mécénat : Robert FOHR
 - Chargée du développement : Elyane ROBINE

Jean- Luc SOULE

Bonsoir et bienvenue à tous.

Pour clarifier le débat, je me propose de poser à tous les intervenants trois questions :

- 1) Quel est l'enjeu stratégique du mécénat ?
- 2) Quelles peuvent être les structures qui interviennent ? L'institution elle-même, des associations d'amis, des fondations ou des services du mécénat du côté de l'entreprise ?
- 3) Quels sont les rapports entre mécénat et marché de l'art.

Je donne maintenant la parole à Monsieur Christian GIACOMOTTO, président de l'Association pour le Rayonnement du Musée du Moyen Age.

Christian GIACOMOTTO

Ce « triptyque » de questions me semble tout à fait pertinent !

Ayant plusieurs casquettes, j'ai été amené à travailler sur la loi concernant les trésors nationaux. Je regrette qu'elle ne soit pas allée plus loin et je milite pour qu'elle ne se limite pas aux entreprises. Dans le cadre de « l'impôt choisi », je souhaite beaucoup que son utilisation s'étende aux particuliers ; si l'on veut que les Français s'intéressent à leur patrimoine, ils doivent pouvoir le faire à la fois de façon médiate, par leurs entreprises, mais également de façon immédiate ; en effet, plus de personnes privées interviendront dans ce domaine et plus le concept se développera.

Pour vous donner un ou deux exemples, dans une vie antérieure, j'ai provoqué deux scandales..... Le premier scandale a été, pour la première fois en 1983, de mettre en place un parrainage à l'Opéra de Paris ; j'avais alors parrainé avec le groupe CIC, dont j'étais le directeur général, une réédition du « Don Carlo » de Verdi, la version originale française.

Le deuxième scandale a été d'ouvrir le « marché » du mécénat au patrimoine architectural: en 1989, pour l'anniversaire du 14 juillet 1789, bicentenaire de la Révolution Française, j'ai participé au financement de la rénovation des statues de la Place de la Concorde. C'était une première.

Ces exemples qui, à l'époque, avaient choqué, paraissent aujourd'hui d'une étonnante banalité ; ceci prouve que les mécanismes se sont ancrés dans notre système et je m'en réjouis.

Je vais maintenant en venir aux sociétés d'amis qui sont des moyens d'associer le public – certes avec des limites – à cette prise de responsabilité envers notre patrimoine. L'ARMMA, c'est l'Association pour le Rayonnement du Musée du Moyen Age. Vous connaissez tous le musée de Cluny, magnifique bâtiment, le plus vénérable de Paris, puisqu'il regroupe les thermes gallo-romains de Lutèce et le seul hôtel de la fin du XVème siècle encore existant. L'association était en sommeil depuis des années lorsque le prédécesseur d'Elisabeth TABURET-DELAHAYE, Viviane HUCHARD, trop tôt disparue, a décidé en 1996 de la relancer et c'était une judicieuse initiative.

Aujourd'hui, nous regroupons environ 600 membres, ce qui fait de nous une Association d'amis importante, paradoxalement, pour un musée de taille moyenne. En 1996 (je parle sous le contrôle de mon ami Pierre MARECHAL, vice-président de l'ARMMA, qui est dans la salle), nous étions un peu moins d'une centaine d'adhérents. Et nous avons fait le choix d'avoir à la fois des entreprises et des particuliers, ce qui fait que nous comptons parmi nos 600 adhérents à peu près, une trentaine de mécènes qui sont issus du monde de l'entreprise. Il y a cohabitation, amicale, ce qui n'a pas été toujours simple : le conseil de cette association comprend environ 16 membres (universitaires, médiévistes, conservateurs, amateurs, collectionneurs) et, au sein de cette population, l'irruption des entreprises n'a pas toujours été très bien vécue. Une des caractéristiques de notre association est que toute l'activité y est complètement bénévole. Tous les dons des adhérents vont à 100% au musée. Il n'y a aucune prestation externalisée et coûteuse ; quand un euro est donné à l'association, il est reversé dans son intégralité au musée. Vous pouvez donc imaginer « l'apostolat » que cela peut bien représenter pour ceux, et ils sont nombreux, qui donnent de leur temps par amour du patrimoine ! Qu'ils soient publiquement remerciés de leur dévouement.

Enfin, nous avons mis en place une revue qui s'appelle *Mille Fleurs*, rédigée, là encore bénévolement, par une responsable de l'association, en liaison directe avec le musée, que je félicite aussi. Je dois dire que l'ambiance, le climat, l'osmose avec le personnel du musée est complète et totale. D'ailleurs, cette association ne pourrait pas fonctionner autrement. Il est donc très important d'avoir des points de rencontre permanents avec le musée, en particulier par le biais de ce journal qui fait le point des acquisitions, des publications, qui, comme vous l'imaginez, est très apprécié de tous les adhérents.

Nos rapports sont fondés à la fois sur le respect et la compréhension réciproque ; des adhérents au président en passant par les membres du conseil et les responsables du musée, on est tous attelés à la même charrette. Malgré mon activité de Président du Conseil des ventes volontaires et celui de membre du Conseil artistique des musées nationaux (organe autorisant les acquisitions et les préemptions), le musée conserve une totale indépendance du point de vue politique et a toujours le dernier mot dans ce domaine, c'est la clé du succès...Même si, en amont, cela n'empêche pas d'avoir une complicité, sur les acquisitions, sur la façon d'intervenir sur le marché de l'art etc.... Notre action en matière de mécénat consiste à aider le musée à enrichir, entretenir et restaurer ses collections.

Nous nous sommes fixés comme objectif de disposer en permanence d'une marge de manœuvre d'environ 100 000 euros pour pouvoir intervenir rapidement sur le marché, et c'est bien. Nous avons atteint cet objectif, maintenant il faut essayer d'aller au-delà, bien entendu. Notre action revêt quatre formes :

- Les achats directs : la liste était au début modeste, et maintenant elle monte progressivement en puissance. Nous avons acquis récemment cette fameuse tapisserie, *La Pirouette*. En 2004, une sculpture bourguignonne d'évêque (env.1420), que nous avons « chiné » à Maastricht, ce qui est assez amusant - parce que, en général, ce n'est pas un endroit où l'on chine - mais les marchands ne sont pas omniscients, et parfois il arrive que l'on fasse des découvertes avant eux, ce qui s'est produit. Voilà un exemple typique de la complicité, de l'osmose dont je parlais tout à l'heure avec les dirigeants du musée.

- Servir de levier, d'initiateur pour des achats importants : en 2001 nous avons participé, à parité avec le Groupe AREVA, à l'acquisition d'une merveilleuse *Sainte Femme* (Catalogne, atelier de Taüll, XIIe siècle). En 2004, nous avons aussi aidé à l'achat d'un magnifique groupe sculpté, *L'Annonciation* (Normandie, vers 1490) et, en 2005 à Londres, à l'achat du *Christ des Rameaux* (Allemagne du Sud, XVe siècle), un splendide « palmesel ».
- Compléter l'activité du musée en recherchant des mécènes : nous faisons le travail d'une cellule de mécénat, sans nous substituer au musée, mais en conjonction avec lui. Notre plus belle réussite, c'est l'achat de la *Châsse de l'Adoration des Mages*, acquise dans le cadre de la loi sur les trésors nationaux, grâce à CNP Assurances. Cette acquisition est marquante car c'est la première fois, qu'un musée « service à compétence nationale » bénéficie de cette loi. Pour la mise en lumière de l'Hôtel de Cluny, nous sommes allés solliciter EDF, et pour les vitraux, je me rappelle avoir téléphoné à Pierre GADONNEIX, qui était alors Président de Gaz de France. Enfin, toujours dans le même esprit, et vous voyez que nous ne sommes pas des simples pourvoyeurs d'argent, c'est par l'action de l'ARMMA qu'est rentrée la dernière *Tête* du portail de Notre Dame, à mes yeux, la plus belle.
- Aider la restauration : pour le *Pilier des Nautes*, oeuvre sculptée au lendemain de la conquête romaine et financée par les nautes parisiens de l'époque, nous avons cherché un mécène cohérent : nous l'avons trouvé en la personne du Président de la Société des Bateaux-Mouches, successeur des ces nautes gallo-romains! Il fallait financer la restauration intégrale du pilier en question et il l'a fait de bonne grâce. Dans la foulée, le *Pilier de Saint-Landry*, daté d'environ deux siècles plus tard et document essentiel de la colonisation réussie du monde gallo-romain a été, lui-aussi, restauré... Mais, la restauration, c'est aussi l'étude des ciments romains du frigidarium, qu'un de nos collègues de l'ARMMA, dirigeant du groupe LAFARGE, a convaincu son entreprise de financer.

Voilà les formes que revêtent nos interventions. Je le répète, l'ARMMA n'est pas un simple fournisseur de moyens financiers, elle démultiplie l'action du musée, elle est une sorte d'organisation de lobbying, de cellule de mécénat qui aide au rayonnement du musée, prenant également à son compte, quand il le faut, le financement de certaines manifestations culturelles.

Un mot pour terminer : la vie des associations d'amis de musées n'est pas simple... Pourquoi ? La RMN a uniformisé les avantages liés aux sociétés d'amis : ces avantages sont restreints au musée lui-même et ne peuvent en aucun cas être appliqués à d'autres musées. Les musées spécialisés, par essence de taille petite ou moyenne, se retrouvent en concurrence directe avec des mastodontes tel le Louvre, qui, à lui tout seul, représente dix ou quinze musées. Alors, cette application du principe de l'égalité à la française me rend absolument furieux. En effet, prenons deux exemples extrêmes : quelle commune mesure entre l'offre culturelle de la société d'amis du musée Adrien-Dubouché, charmant musée national limougeot, et celle de la Société des Amis du Louvre ? Si on ne peut pour le premier étendre une offre culturelle fédérée à d'autres musées, il ne pourra pas soutenir la comparaison avec le second. Je suis donc persuadé qu'il faut songer sérieusement à une espèce de fédération de certaines sociétés d'amis. Vaste programme dont, j'espère, nous pourrons reparler ici ou là. Voilà, je vous remercie.

Jean-Luc SOULE

Voilà un plaidoyer passionné ! Merci de cet engagement de tous les instants dans une association dont vous avez parfaitement défini les trois missions, c'est-à-dire vision stratégique, rôle par rapport au marché de l'art et réflexion sur l'action par rapport au musée.

Petite question : aux Etats-Unis, il est de tradition que les membres du *board* sortent de leur poche des moyens financiers. Vous le faites vraisemblablement ?

Christian GIACOMOTTO

Oui, ça arrive... C'est un très bon point, mais je voudrais vous rappeler que la coexistence de l'argent et de l'art dans un monde qui était à l'origine issu assez largement de l'université n'était pas une chose toute simple au départ ...

Jean-Luc SOULE

Mais les mentalités changent !

Christian GIACOMOTTO

Les choses évoluent et maintenant ça se passe plutôt bien. Le système se met en place progressivement et ça viendra très rapidement...

Jean-Luc SOULE

Vous me donnez une bonne transition pour parler d'AXA qui, depuis 2003, soutient l'enrichissement des collections nationales, notamment par l'achat de « trésors nationaux » ou d' « œuvres d'intérêt patrimonial majeur ». Le Groupe AXA a donné 24,7 millions d'euros à ce titre depuis 2003. Elle est de loin la première entreprise française par sa générosité vis-à-vis des collections publiques. Pouvez-vous expliquer ce qui justifie cet engagement ?

Emmanuelle SAND

Bonsoir à tous, merci de m'avoir invitée. L'acquisition de trésors nationaux rentre dans le cadre du mécénat culturel et patrimonial d'AXA, qui lui-même rentre dans le cadre d'une politique de mécénat beaucoup plus globale initiée dès 1991 par Monsieur Claude BEBEAR, fondateur d'AXA.

Nous avons peu à peu élargi cette politique de mécénat à l'éducation et à la prévention, toujours en lien avec le métier d'AXA, qui est de protéger les individus, puis transmettre leurs biens et leur patrimoine. Conserver et transmettre représentent les deux axes majeurs de notre politique de mécénat culturel et patrimonial.

Premier axe : recherche scientifique sur la conservation et la restauration des œuvres d'art. Nous avons beaucoup travaillé sur les matières plastiques, entre 2003 et 2006 en partenariat avec le Vitra Design Museum. En 2006, nous avons conclu un partenariat de trois ans avec la Tate Modern de Londres pour faire des recherches scientifiques sur la conservation des œuvres de peintures acryliques.

Le second axe : transmettre à nos enfants un certain patrimoine en faisant par exemple en sorte que des œuvres restent dans les collections des musées français, ou reviennent sur le territoire français. Donc, après le vote de la loi de 2003, AXA a fait le choix d'acquérir plusieurs trésors nationaux et œuvres d'intérêt patrimonial majeur. Nous en avons offert quatre, au musée du Louvre et une au musée du Quai Branly.

Pour le musée du Louvre :

- en 2003, deux dessins de Rosso Fiorentino (école de Fontainebleau, XVIème siècle).
- en 2005, une magnifique sculpture, la *Vestale* de Jean-Antoine Houdon. Cette oeuvre a une histoire un peu particulière : elle a passé plus d'un siècle aux Etats-Unis où elle avait été pendant longtemps exposée au Metropolitan Museum ; elle est entrée ensuite dans la collection Wildenstein ; et nous l'avons fait revenir sur le territoire français en 2005 : elle est maintenant exposée au Louvre.
- en 2006, le *Portrait du Duc d'Orléans* de Jean-Auguste-Dominique Ingres. Le Louvre possédait très peu de portraits masculins d'Ingres et cette oeuvre complète très bien les collections du musée.
- Pour le musée du Quai Branly : en 2004, une statue Dogon. Cette oeuvre extraordinaire me tient particulièrement à coeur. Elle date du Xème/XIème siècle, et c'est une pièce très spectaculaire puisqu'elle fait près de deux mètres.

C'est Monsieur Claude BEBEAR, aujourd'hui président du conseil de surveillance d'AXA, qui a eu un vrai coup de cœur pour cette statue et pour l'art africain en général. J'aime bien raconter un petit peu le pourquoi du comment, parce qu'on nous dit toujours : pourquoi avez-vous acheté ceci, cela, est-ce pour des raisons politiques, économiques ?... Non, je pense qu'à chaque fois il y a un déclic affectif qui se crée autour d'une oeuvre. Cette fois-là, Monsieur FRIEDMANN, Président de l'UAP, avait présenté cette statue extraordinaire à Monsieur BEBEAR ; celui-ci a eu un vrai coup de foudre et le Groupe AXA a donné son accord pour acquérir ce chef-d'oeuvre afin de l'offrir au musée du Quai Branly qui allait ouvrir ses portes.

J'en profite pour saluer Martine AUBLET qui est la conseillère auprès du Président du musée du Quai Branly, Stéphane MARTIN, dont les équipes font un travail extraordinaire. Ce musée est un vrai succès et je vous invite vraiment à aller le découvrir si ce n'est déjà fait. Il a ouvert en juin 2006 et a battu tous les records d'entrées pour un nouveau musée. Donc bravo Martine, pour vous et vos équipes !

Voilà, résumé brièvement, les raisons de l'engagement d'AXA sur ce mécénat lié à l'enrichissement des collections publiques. La plupart des entreprises font un mécénat qui est en lien avec leur métier ; c'est vraiment le cas d'AXA, puisque nous sommes également assureur d'oeuvres d'art et de collections.

Nous sommes une toute petite équipe, trois personnes : moi-même, Amandine SOULIER qui est ici au premier rang, ainsi qu'une assistante, mais c'est vrai que nous essayons de faire le plus de choses possibles pour aider des institutions ou des artistes.

Ce n'est pas le sujet aujourd'hui, mais AXA s'engage aussi à soutenir des artistes contemporains, parce que nous sommes souvent accusés de rester très classiques dans nos choix.

- Pourquoi faisons-nous du mécénat ? Cela a été vraiment un choix personnel de Claude BEBEAR depuis 15 ans, bien avant que le mécénat ne soit à la mode. Ces derniers temps, il est pratiquement incontournable pour une entreprise importante de faire du mécénat, du développement durable... A l'époque, c'était vraiment un choix de notre Président. Ce mécénat culturel passe par l'organisation de visites de musées, de petits déjeuners, de soirées, etc...dans les établissements concernés. Nous essayons

d'en faire profiter nos actionnaires, nos clients, nos distributeurs et, particulièrement, nos collaborateurs que nous souhaitons également intégrer dans cette politique de mécénat : ils bénéficient d'entrées pour le musée du Quai Branly et le musée du Louvre ; nous avons des demandes qui arrivent du monde entier du fait du rayonnement de ces deux établissements.

Je me réjouis particulièrement que les collaborateurs du Groupe puissent bénéficier de cette politique de mécénat. Le mécénat, pour moi, c'est être tourné vers les autres et c'est faire profiter ceux qui nous entourent des actions qu'on a menées.

Jean-Luc SOULE

Merci Emmanuelle Sand pour cette présentation très complète, très séduisante, d'un grand mécène. Je rappelle que la loi de janvier 2002 relative aux musées de France prévoit que l'entreprise qui finance pour le compte de l'Etat l'acquisition un trésor national, bénéficie d'une réduction de 90% du montant de son don sur l'impôt dû au titre de l'exercice en cours. Ce n'est pas négligeable, et il faut bien mesurer que la générosité a une belle contrepartie fiscale dans ce cas là...

Emmanuelle SAND

C'est tout à fait vrai!

Jean-Luc SOULE

Rappelons, par ailleurs, la possibilité d'acquérir pour votre compte une œuvre majeure, d'en déduire 40% de l'IS, à condition de la garder pendant 10 ans dans la structure du Groupe. Pensez-vous utiliser cette possibilité en interne, pour pouvoir faire circuler certaines œuvres avant d'en faire don à des institutions nationales ?

Emmanuelle SAND

Votre question n'est pas à l'ordre du jour...

En revanche, AXA est en train de mener un autre projet : nous effectuons le recensement des œuvres d'art possédées par AXA, que ce soit de l'art contemporain, de l'art classique, sculptures, peintures, etc... Le but est de faire sortir ces œuvres des réserves pour les faire revivre, les mettre en valeur et les faire circuler. Nous avons également l'idée de nouer un partenariat avec des étudiants aux Beaux-Arts qui pourraient travailler sur certaines de ces œuvres, les étudier. Ce projet en est aux balbutiements, mais il me tient à cœur.

Jean-Luc SOULE

Alors, rendez-vous pour en reparler d'ici quelques mois !

Emmanuelle SAND

Volontiers, je pense d'ici la fin de l'année pouvoir vous en dire beaucoup plus!

Jean-Luc SOULE

Il se trouve que les collections d'art contemporain bénéficient aussi d'un dispositif incitatif. L'utilisez-vous ? AXA Art, filiale spécialisée dans le marché de l'art et dans les œuvres d'art, joue-t-elle un rôle sur ce plan là ?

Emmanuelle SAND

Tout à fait ! AXA Art est engagé avec la FIAC et parraine d'autres événements du même type. Nous avons même organisé, il y a quelques semaines, une conférence sur le marché de l'art contemporain et son évolution.

Jean-Luc SOULE

Mécène en l'occurrence ?

Emmanuelle SAND

Mécène, tout à fait.

Jean-Luc SOULE

Donc le professionnel de l'art est mécène également.

Emmanuelle SAND

Tout à fait ! Pour sa part, AXA Art est à l'origine de tous les projets de recherche tournés vers l'art contemporain puisque concernant des matières très contemporaines tels le plastique ou la peinture acrylique qui, contrairement à ce qu'on pourrait croire, sont des matières très fragiles et se conservent très mal. On aurait tendance à penser qu'une peinture ancienne va être beaucoup plus vulnérable. En fait pas du tout, ces matières modernes, assez peu connues finalement, sont très difficiles à conserver.

Jean-Luc SOULE

Le rôle du mécène, comme il a été souligné tout à l'heure pour une association, est aussi d'inciter les collections publiques à restaurer leur patrimoine. Donc vous jouez ce rôle là.

Emmanuelle SAND

Tout à fait et AXA Art d'ailleurs avait aidé à la restauration d'une dizaine d'œuvres dans le cadre de l'exposition *Splendeurs de Venise*, qui s'était déroulée au musée des Beaux-Arts de Bordeaux, puis au musée des Beaux-Arts de Caen. Le but étant d'aider aussi des musées de province, bien entendu.

Christian GIACOMOTTO

Je voudrais apporter une précision sur le problème fiscal et rappeler un petit peu les modalités des lois de 2002 et 2003.

Il est en effet important que chacun sache exactement comment les choses fonctionnent. Il y a une procédure dite des « trésors nationaux ». Les moyens dont disposent les musées pour attirer le mécénat se sont beaucoup diversifiés au fil des années et, aujourd'hui, les musées étrangers, qui nous regardaient avec un petit air supérieur, sont parfaitement conscients de la diversité des moyens dont nous disposons. Les Allemands, par exemple, étudient la loi sur les trésors, laquelle se subdivise en réalité en deux : les « trésors nationaux » et les « œuvres d'intérêt patrimonial majeur » (OIPM).

La statue de Houdon a bénéficié des dispositions sur les œuvres d'intérêt patrimonial majeur. En réalité, ce sont des « trésors » qui sont à l'étranger parce que la loi de 2002 ne permettait d'acquérir que des œuvres situées en France. Pour juger si une œuvre est ou non un trésor national ou une OIPM, elle doit être présentée à une commission présidée par un conseiller d'Etat, qui est un de mes collègues du Conseil des Ventes, Edmond

HONORAT. Cette commission juge de l'éligibilité à la procédure fiscale des 90% de réduction d'impôt.

En fait, il y a bien 90% de réduction d'IS, mais ce qu'on oublie aussi, c'est que les 10% restants sont déductibles du compte d'exploitation général. En réalité donc, l'avantage fiscal consenti par l'Etat est supérieur à 90%. Je tiens à le préciser pour avoir fait les calculs moi-même, cela doit avoisiner les 93%. Les musées, du fait de ces avantages considérables sont sous la surveillance du Ministre du budget .

Il en est de même pour les datons qui permettent de payer certains impôts, comme l'impôt sur la fortune et les droits de mutation. C'est un peu le *Pinay* moderne ! Voilà les dispositifs mis à disposition en matière de défiscalisation. Mais tout est vraiment très cadré par le Ministère du budget et il faut réserver le classement « trésor national » ou « OIPM », aux objets exceptionnels et en user sans en abuser...

Jean-Luc SOULE

Les crédits d'acquisition de l'Etat suivent-ils ?

Christian GIACOMOTTO

Il y a eu une explosion des prix sur le marché de l'art. En un jour de la semaine du mois de décembre dernier, 390 millions de dollars d'œuvres d'art ont été vendues en une soirée à New-York. En une semaine, il y a eu 1 milliard 600 millions de dollars de ventes ce qui représente plus que le produit national brut du Kenya ! En tout cas, face à de tels prix astronomiques , aucun crédit budgétaire ne peut faire face.

J'ai parlé tout à l'heure d'impôt choisi et non pas d'impôt subi. La formule s'applique tout à fait au mécénat, qu'il s'agisse des entreprises ou des particuliers. Je voudrais plaider une fois encore pour indiquer que, plus les Français pourront bénéficier de ces dispositions fiscales pour préserver leur patrimoine et plus le défi pourra être relevé facilement. Si l'on réserve ces avantages fiscaux aux seules entreprises, il peut se créer un fossé rapidement avec le citoyen qui n'en bénéficie pas.

D'autre part, sous la pression budgétaire, on pourrait un jour risquer de voir supprimer ou réduire ces dispositions, ce qui serait catastrophique, compte tenu des évolutions du marché de l'art.

Il y a aujourd'hui dans le monde des fortunes qui se sont constituées un peu partout dans les pays émergents et ces nouveaux riches – sans connotation péjorative mais au sens littéral du terme- veulent récupérer leur patrimoine quel qu'en soit le prix (argenterie russe, bijoux du Mahgreb, etc...). Tout ça n'est pas anormal, mais contribue à faire monter les prix, alors le marché explose. Et il ne va pas s'effondrer aussi vite qu'on le croit, car il y a des relais de croissance. En même temps, les crédits d'acquisition ne suivent plus. Moi je veux défendre le Ministère de la Culture, je veux faire comprendre que, dans ce domaine, le relativisme doit être la règle. Rien n'est possible autrement.

Jean-Luc SOULE

L'enjeu du débat, c'est de montrer effectivement que, tant l'Etat que les mécènes contribuent à l'enrichissement des collections publiques. Alors qu'en pense la Bibliothèque Nationale de France et comment voyez-vous le développement des collections via l'action de vos mécènes, via l'Association des Amis de la BnF également ? J'en profite pour saluer

ici un grand mécène, les Champagnes Roederer, qui ont contribué à présenter, faire tourner des grandes expositions, notamment dans le domaine de la photographie .

Jacqueline SANSON

Merci, je vais d'abord évoquer la question des acquisitions après l'exposé de Madame SAND, extrêmement intéressant sur les trésors nationaux achetés par AXA ces dernières années. J'ai remarqué que, sur les quatre trésors nationaux que vous avez présentés, trois étaient des œuvres exposables - et donc exposées – ; en revanche, les dessins de Rosso Fiorentino ne le sont pas de manière permanente. Même problème pour les collections de la BnF qui sont, pour la majeure partie d'entre elles, extrêmement fragiles. Ceci pose la question du mécénat pour un établissement comme le nôtre : quelle visibilité pour le mécène?

La Bibliothèque nationale bénéficie de la générosité de ses mécènes de longue date. L'Association des Amis, créée en 1913, contribuent chaque année ou presque à l'enrichissement de nos collections. Son mécénat, bien avant toutes les dispositions dont nous venons de parler, se traduisait soit par des dons, soit par des apports financiers qui permettaient des achats. Concernant exclusivement l'enrichissement des collections, ce type de mécénat a duré jusqu'à la fin des années 80. Depuis 90, les choses ont changé et plus particulièrement dans les dix dernières années, le mécénat a couvert d'autres formes que Thierry GRILLET, chargé de la diffusion culturelle et du mécénat, va vous décrire.

Thierry GRILLET

La base de ce mécénat reste l'enrichissement des collections avec les difficultés que vous connaissez, qui sont liées effectivement à la « présentabilité » des œuvres d'une part, et puis à l'état du marché, d'autre part. Effectivement lorsqu'on a un incunable qui vaut 1 ou 2 millions d'euros, que cet incunable tient dans une poche fermée, évidemment c'est pour un mécène beaucoup moins spectaculaire qu'un grand David au Louvre !

Alors trois questions : comment s'organise le mécénat à la Bibliothèque nationale de France ? Quels sont ses résultats et comment réagit-il depuis la loi d'août 2003 ? Et enfin, vers où cette politique de mécénat conduit-elle aujourd'hui ?

Comment cela s'organise-t-il ? Le socle en est l'Association des Amis, de très ancienne date. A côté de cette association, depuis maintenant six ans existe un cercle des mécènes, qui rassemble une dizaine de grands mécènes chargés de soutenir directement et indirectement les projets de l'établissement.

A côté de ce cercle et à côté de cette association, nous avons souhaité organiser de façon plus structurée la recherche de mécénat, en particulier depuis les facilités ouvertes par la loi d'août 2003.

Cette recherche de mécénat s'articule autour de cinq pôles :

- Les acquisitions ;
- La numérisation : nous avons souhaité transférer nombre de données physiques en données numériques ; un certain nombre de programmes ont été lancés, en particulier par notre président, Jean-Noël JEANNENEY ;
- Les manifestations : au sens large, cela peut être des conférences, des colloques, des projections, des concerts, des congrès également, et surtout, évidemment, des

expositions. Des expositions temporaires et permanentes, puisque depuis maintenant deux ans, nous avons ouvert deux espaces qui participent de notre politique de valorisation des collections et d'une politique de diversification des publics. A Tolbiac, l'« espace découverte », où, dans une sorte de mini-musée, nous présentons un choix régulièrement réactualisé de pièces majeures ; et le « grand hall des Globes », ouvert en octobre 2006 ; il nous permet de présenter les deux Globes de Coronelli, opération rendue possible grâce à la générosité de NATIXIS.

- Les opérations spéciales : ce sont notamment la restauration d'espaces architecturaux. Par exemple, grâce au World Monuments Fund, nous avons pu engager la restauration du Salon de Musique de l' Arsenal (XVIII^{ème} siècle). Egalement, l'éclairage de la Bibliothèque du site François-Mitterrand, qui est en cours. Enfin, les opérateurs privés sont intéressés par toutes les actions témoignant d'une utilité sociale. Ainsi nous réalisons un certain nombre d'opérations qui vont permettre d'améliorer l'accessibilité de nos espaces aux handicapés visuels ou auditifs : c'est l'œuvre de la Fondation Orange (ancienne Fondation France Télécom).
- La recherche : grâce notamment à Louis Roederer, mais aussi grâce à L'OREAL, nous avons développé des bourses de recherche pour l'étude de nos fonds. Les bourses, sont offertes dans le cadre d'un appel à chercheur et, pour 2007, vous pouvez consulter le site web.

Maintenant, je voudrais passer la parole à Michel JANNEAU, Directeur général des champagnes Louis Roederer, qui va vous parler de son mécénat sur la Galerie de photographies.

Jean-Luc SOULE

Je vais vous demander pourquoi ce mécénat avec la BnF, quel enjeu stratégique pour votre entreprise et ce que cela représente pour elle?

Michel JANNEAU

Monsieur SOULE a eu la délicatesse de s'inquiéter de la structure de mon propos : vous allez voir qu'il est très déstructuré et qu'il sera court, parce que nous sommes très impatients de vous voir poser quelques questions.

Madame SAND, permettez-moi de vous dire que je suis ravi de découvrir les détails de votre activité d'immense mécène.

Pour nous, le mécénat n'est pas vraiment stratégique, parce que Louis Roederer est une petite entreprise, qui se méfie des mots comme « stratégie ». Notre mécénat avec la Bibliothèque nationale de France est essentiellement une histoire d'amitié.

Notre histoire, c'est élaborer du vin de Champagne et, certes modestement, du vin de Bordeaux ; c'est notre métier, un métier de patience et de grande attention, mais c'est ce que nous préférons car nous n'aimons pas beaucoup parler du vin. Nous trouvons que nous vivons une époque épouvantable, où le moindre bouquin parle de vin, où les articles fleurissent partout, où les gens évoquent des senteurs d'aubépines alors qu'ils n'ont jamais reniflé une aubépine... Nous sommes parfois un peu gênés par cet univers de narcissisme et nous cherchions une occasion d'échanger avec des gens intelligents. Nous cherchons aussi peut-être à nous donner bonne conscience ! Quand vous passez votre vie à produire des biens inutiles, ou tout au moins pas fondamentalement essentiels à la survie, vous avez besoin de temps en temps d'élégants prétextes culturels pour exister différemment.

Nous avons rencontré Thierry GRILLET d'abord, Jacqueline SANSON ensuite, et ils ont eu l'intelligence et la délicatesse de ne nous parler des avantages fiscaux qu'après nous avoir séduits quant à l'intérêt de la collection. Ce qui a renforcé notre sérénité, parce qu'il est clair que nous avançons dans cette histoire de séduction avec un esprit complètement libre de la moindre préoccupation d'ordre fiscal.

Nous avons découvert là une occasion inespérée de nous lancer dans une aventure de mécénat à long terme. Nous n'avons pas envie de nous livrer à quelques coups médiatiques, nous n'avons pas envie de faire parler de nous de façon fracassante en sponsorisant ou en mécénant une exposition par çà, une exposition par là, encore une fois. Nous sommes viticulteurs d'abord, accessoirement négociants en champagne. Nous aimons la pierre, la glaise, nous aimons restaurer. Lorsqu'on nous a parlé des moulures de la Galerie - devenue Galerie de photographie, rue de Richelieu, nous nous sommes dits en bons paysans : « là au moins, nous allons vite savoir où va notre argent ». La première étape a été l'établissement d'une confiance réciproque. Ensuite, nous sommes tombés amoureux de cette fantastique collection, de ses cinq millions de clichés ; puis, nous avons aimé la liberté totale de relations qui s'est instaurée rapidement. Nous avons - Monsieur GIACOMOTTO l'a fait remarquer toute à l'heure - découvert qu'un mécénat fructueux ne pouvait s'exercer que dans un respect mutuel total.

Nous avons vécu d'immenses moments d'exaltation, avec de très belles expositions. Nous avons vécu tout cela avec immensément de plaisir. Quel beau terrain de rencontre avec la culture et l'intelligence !

Ce que nous avons essayé d'apporter, ce sont aussi des formes d'itinérance. Nous avons une activité qui nous amène à beaucoup exporter, et nous avons voulu emmener de temps en temps dans nos bagages, de jolies expositions photographiques de la Bibliothèque. Nous avons eu la chance au Japon, où notre activité s'est développée avec une certaine intensité, de pouvoir partager cette préoccupation avec nos amis de la maison Chanel. Nous avons transporté la magnifique exposition Capa à Berlin. Et maintenant, nous allons essayer de développer dans les deux années qui viennent des projets en direction de Londres et de New York. Voilà, c'est une occasion rêvée pour Louis Roederer de découvrir un univers et d'aider la Bibliothèque à faire connaître ces très belles collections à l'étranger.

Nous avons le sentiment très précis que nous sommes ensemble pour très longtemps. Voilà, exprimé trop vite, ce qui a guidé nos pas dans le mécénat. Je ne peux pas vous cacher que nous vivons tout cela dans un extrême bonheur.

Jean-Luc SOULE

Voilà le bonheur du mécène ! Merci de cette passion partagée, après celle de Christian GIACOMOTTO, je trouve que voir des mécènes heureux, cela fait plaisir. Alors peut-être des réactions à cette présentation très dense, très diversifiée et très complète de l'ensemble des politiques menées par des mécènes passionnés et par des institutions qui ne le sont pas moins ?

Hélène DESOCHOIS du Musée National du Sport.

Nous avons appris qu'AXA a mécéné l'achat de 4 trésors nationaux pour la somme globale de 24,5 millions d'euros.

Pourrait-on avoir une idée des coûts du mécénat d'AREVA pour la *Sainte Femme*, les Bateaux Mouches pour le *Pilier des Nautes*, de Lafarge pour l'étude des ciments du

Frigidarium, de Natixis pour le *Hall des Globes* à la BnF et du mécénat de Roederer, s'il vous plaît ?

Christian GIACOMOTTO

Je réponds pour le musée de Cluny. Ce sont des choses très disparates : si ma mémoire est bonne, et je parle sous contrôle du vice-président de l'Association, la restauration du *Pilier des Nautes* doit se monter à 140 000 euros environ. Pour Lafarge, on en est à l'examen de l'enduit et le montant des frais engagés doit être d'environ 20 000 euros.

En ce qui concerne la *Sainte Femme* achetée avec AREVA, aujourd'hui, ce serait incommensurable. A l'époque, c'était de l'ordre de 400 000 francs, et cette statue aujourd'hui vaut une fortune : en dehors d'Espagne, il n'y en a qu'une seule comparable aux Etats-Unis ; la nôtre a été achetée à la descendante du collectionneur.

Elisabeth TABURET-DELAHAYE

Je voudrais souligner deux points :

- L'avantage d'une association d'amis à la fois compétente et dynamique est de nous aider à acquérir des œuvres de belle qualité qui passent à des prix abordables. Il y a heureusement encore, pour les vrais amateurs, des possibilités d'acquérir...
-
- D'autre part, nous sommes aidés par tout un arsenal de lois (mécénat, trésors nationaux et OIPM, dations, etc..) que beaucoup de pays nous envient : elles nous donnent la possibilité de continuer à enrichir notre patrimoine et aident ainsi nos musées à rester des lieux de vie pour les générations futures.

Christian GIACOMOTTO

Permettez-moi d'ajouter que la France n'est pas un pays protectionniste dans ce domaine. Il faut avoir le courage de dire les choses clairement. La France, c'est le grenier de l'univers. Nous exportons aujourd'hui environ 500 millions d'euros d'œuvres d'art par an. Nous en importons entre un quart et un cinquième, ceci remet les pendules à l'heure. D'autre part, la loi sur les trésors ne remonte qu'à 2002, elle ne joue que pour une vingtaine d'œuvres par an, il faut être très conscient de cela.

Par contre, deux pays européens – eux aussi des « greniers »- sont complètement fermés: vous ne pouvez sortir aucune oeuvre, dès lors qu'elle n'aurait pas été estampillée ou vous ne pouvez le faire qu'avec l'autorisation du service des antiquités local. Donc il faut bien voir que la France n'est pas un pays protectionniste en la matière. Nous bénéficions simplement des mécanismes qui nous permettent d'acquérir, au prix du marché, certaines oeuvres ; le dernier portrait d'Ingres entré au Louvre a coûté 11 millions d'euros quand même !

Jacqueline SANSON

Je voulais réagir sur cette question des trésors nationaux. Vous avez dit tout à l'heure que, parfois, des pièces présentées comme trésors nationaux ne le méritaient pas vraiment. C'est un problème de définition appliquée à toutes les composantes du patrimoine; pour nous est trésor national ce qui doit absolument faire partie de la mémoire nationale et qui devrait représenter un symbole national. Bien évidemment, on n'imaginerait pas de laisser partir à l'étranger le *Journal* de Stendhal ou le manuscrit de *La Chartreuse de Parme*. Ce patrimoine national, ça peut être aussi des auteurs moins célèbres, mais qui pour telle ou

telle raison représentent un courant. Il faut vraiment être extrêmement vigilant et avoir une certaine idée du patrimoine écrit en choisissant des documents ou des objets absolument emblématiques.

Je m'exprime en tant que Directeur des collections. Ce sujet du patrimoine est déterminant. Nous visons deux objectifs : l'un, c'est de faire partager au public les œuvres, et l'autre, c'est d'enrichir durablement les collections. Ce ne sont pas des domaines distincts. Ils se complètent.

C'est très important, ces cercles d'amis qui font qu'à un moment donné vous devenez un ami privilégié de la Bibliothèque à laquelle vous apportez votre aide, votre compétence. Et j'aimerais que le mécénat soit non seulement un mécénat d'entreprise, mais un mécénat de particuliers aussi, parce que là, il y aurait une vraie interactivité entre tous comme on le voit dans les grandes bibliothèques américaines, Harvard et d'autres ; c'est important parce que nous n'achetons pas pour nous, nous achetons pour le mettre à la disposition de tous maintenant et pour les générations futures.

Jean-Luc SOULE

J'entends bien votre appel à tous. Comment faire aujourd'hui pour dynamiser le marché du don dans le domaine culturel ? Et faire en sorte que l'incitation législative réglementaire fasse que les mécènes se sentent plus concernés en tant que particuliers, pour donner à des collections, pour donner de l'argent, pour donner des objets et être véritablement *en prise* sur la vie d'une bibliothèque.

Vous le soulignez pour les Etats-Unis : 75% des sommes recueillies par les grandes institutions culturelles américaines viennent de dons de particuliers. On en est assez loin en France !...

Probablement, c'est un des enjeux, vous l'avez évoqué. Voilà une piste de réflexion à faire plus largement circuler : comment inciter le particulier à donner plus largement, à s'investir dans ces institutions de proximité, celles qui lui sont chères ? Quand vous commencez à adhérer pour 35 euros à une association d'amis, comment ensuite rester fidèle tout au long de votre vie ? Et lorsque vous devenez millionnaire, et bien pensez à donner une partie de vos collections à un grand musée, une grande bibliothèque. Peut-être y a-t-il une dernière question avant de nous séparer ?

Jean-François MINOT, du Musée de l'Assistance Publique – Hôpitaux de Paris.

L'Assistance Publique est un des premiers employeurs d'Ile-de-France, et son musée a le label « musée de France ». Nous démarrons le mécénat, la Fondation du Patrimoine venant de participer à des restaurations d'œuvres. A la Bibliothèque nationale, apparemment l'option a été de séparer les mécènes de l'Association des Amis. Comment fonctionne le Cercle des mécènes ?

Jacqueline SANSON

L'Association des Amis est très ancienne, avec des adhérents qui ont une cotisation peu élevée (il n'y a pas au sein de cette association, à deux ou trois exceptions près, de grands mécènes). Ce n'est pas un cercle d'entreprises.

Jean-Pierre ANGREMY, lorsqu'il était Président de la Bibliothèque nationale de France, a décidé de créer, à côté de cette association, un cercle de mécènes. En fait, on s'est donné deux chances. Le Cercle ou Club de mécènes regroupant par cooptation, et non pas par adhésion, des membres qui ont vocation à rechercher du mécénat pour des opérations qui leurs sont proposées. Une à deux fois par an, nous présentons à la fois la liste des trésors et OIPM à acheter, les acquisitions qui ne sont pas déclarées « trésors » mais qui nous intéressent, et puis le programme des expositions. Et à partir de cette rencontre, il y a des recherches qui aboutissent ou non, cela dépend des membres. Est-ce un modèle ? Je n'en suis pas sûre. C'est une organisation du mécénat que l'on devrait pouvoir améliorer. Il se trouve que c'est la situation actuelle de la Bibliothèque.

Jean-François MINOT

Mais les fonds transitent par l'Association ?

Jacqueline SANSON

Les deux cas se produisent : soit ils transitent par l'Association lorsqu'il s'agit de ses adhérents, soit les fonds vont directement à la Bibliothèque.

Jean-Luc SOULE

Dernière question peut-être, rapidement, au fond de la salle, et une réponse qui le sera aussi probablement.

Guillaume QUINE, conservateur stagiaire à l'Institut National du Patrimoine

Ma question porte sur le mécénat et les musées territoriaux. J'aimerais savoir quelles pourraient être les solutions pour orienter davantage le grand mécénat vers la région ?

Christian GIACOMOTTO

Je comprends votre souci, c'est très difficile, pour être très franc. Il n'y a pas de réponse toute faite. Ça dépend beaucoup des régions : il y a des régions où l'enracinement des mécènes est fort, des régions qui défendent vraiment le patrimoine... des entreprises notamment et des particuliers qui font beaucoup pour leur patrimoine régional. La région lyonnaise en est un bon exemple. Il y a là vraiment un maillage très important. Ceci n'est pas vrai partout. Il faut être très honnête, la seule chose que je puisse vous dire, c'est de prendre l'annuaire des entreprises et d'aller voir les patrons des grosses entreprises locales pour les associer à vos projets. Croyez-moi...

Michel JANNEAU

Oui, vous aurez de bonnes surprises.

Jean-Luc SOULE

Vous pouvez essayer les CCI aussi, il faut y penser. Le réseau consulaire peut, dans certaines régions et départements, être très actif.

Voilà, sur cet enjeu du mécénat largement diffusé sur le territoire national, je vous propose de nous retrouver bientôt. Merci de votre participation à vous tous autour de cette table, merci de la réactivité de la salle et bonne soirée.