

# ECHOS

JUDICIAIRES

GIRONDE

VENDREDI 29 JANVIER 2021 - 1,80 €

N° 6788-6789

**AÉROPORT  
DE BORDEAUX**

Hommage à  
Pascal Personne

**PORTRAIT**

Nicolas Pagès,  
le médecin qui veut  
changer la santé

**TRIBUNE**

La commande  
publique sous les feux  
de l'actualité

BÉATRICE  
BAUSSE

déléguée générale de la  
Fondation de France Sud-Ouest

GIRONDE  
LES NOUVEAUX ENJEUX  
DU MÉCÉNAT



**MARINA MAS**

directrice de la Fondation Bergonié

# MOBILISER POUR LA RECHERCHE MÉDICALE

En 2020, malgré le contexte économique difficile, la Fondation Bergonié a continué à lever plus d'un million d'euros. Mais la directrice de cette emblématique institution bordelaise, Marina Mas, craint que la situation soit plus difficile en 2021.

Propos recueillis  
par Nathalie VALLEZ

## Échos Judiciaires Girondins : Qui sont vos mécènes ?

**Marina Mas :** « Nous avons deux structures : une fondation d'entreprises sur un plan quinquennal, qui va se renouveler pour la 3<sup>e</sup> fois en 2021. Cela ne représente que 15 % des fonds, mais ils sont importants car ils s'inscrivent sur la durée et permettent de lancer des projets sur le long terme. Ensuite, nous avons un fonds de dotation sur lequel on a plus de souplesse, que ce soient sur les montants ou la durée. La Banque Populaire ou Bernard Magrez sont positionnés sur ce fonds de dotation. Ces deux structures permettent une grande souplesse face aux entreprises. C'est une démarche de cœur. L'engagement n'est pas toujours corrélé à la taille de l'entreprise. Mais on a des mécènes récurrents, certains depuis la création de l'institut. »

## EJG : Comment fonctionnez-vous ?

**M. M. :** « Tous les 18 mois, notre dîner caritatif « La nuit des étoiles » est l'occasion de réunir nos mécènes, exposer nos choix et ce que l'on fait de l'argent récolté. Il est très utile pour chercher de nouveaux mécènes, leur faire découvrir nos actions. Chaque année, on a un conseil

scientifique avec des médecins de la France entière, qui choisissent un projet. Pour les chefs d'entreprise, c'est une forme d'investissement. C'est l'occasion de voir à quoi ils servent. On essaie d'avoir un temps sur la recherche, un temps pour que le chef de table profite de ses invités, et il y a une vente aux enchères qui permet de lever des fonds. Une relation directe fonctionne mieux qu'un mailing. Mais la soirée initialement prévue au printemps sera peut-être décalée à l'automne. Je crains que ce Covid nous bloque encore longtemps. Il faut peut-être trouver de nouvelles formes d'événements. Le présentiel est délicat et j'ai l'impression que les gens se lassent du virtuel. En fin d'année, nous avons eu la première vente aux enchères qui s'est tenue en ligne, ça a été positif, mais c'était une première édition qui peut encore s'améliorer. On recommencera sûrement en 2021. Il faudra être inventif. J'avais envie d'organiser une sorte de plénière où l'on aurait fait pitcher les porteurs de projets, avec un système de dons en live, en associant les collaborateurs à leurs entreprises. »

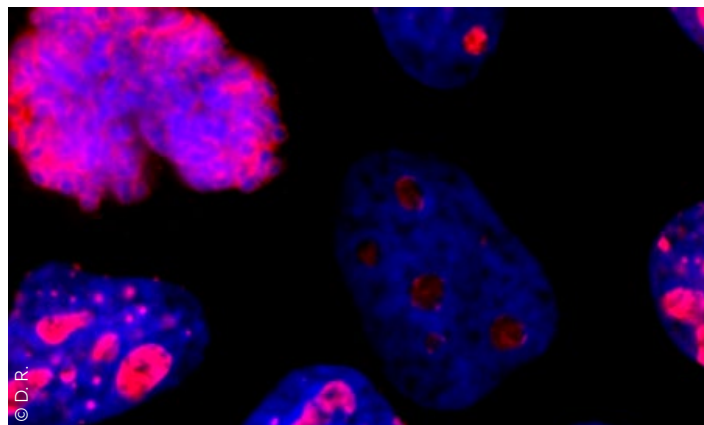
« LE MÉCÉNAT EST UNE  
DÉMARCHE DE CŒUR. L'ENGAGEMENT  
N'EST PAS TOUJOURS CORRÉLÉ  
À LA TAILLE DE L'ENTREPRISE. »



## LES SPÉCIFICITÉS DE L'INSTITUT BERGONIÉ

« L'Institut Bergonié est un des 18 centres de lutte anti-cancer français, qui couvre toute la région Nouvelle-Aquitaine. Sa spécificité est de soigner seulement cette pathologie. On récupère parfois les cas les plus compliqués. Il n'y a pas de consultation privée ou publique, on bénéficie des soins les plus pointus.

Nous finançons des projets dans 3 axes : les nouvelles thérapeutiques ; les appareillages de pointe, de grands progrès ont été faits ; et des projets d'accompagnement du patient, avec parfois un support technique. Chaque année, on remet son chèque à l'institut et on laisse parler les porteurs de projets. On essaie de financer des projets innovants sur ces trois thématiques. Cette année par exemple, on a financé le projet Combatives sur le cancer du sein. À l'institut, on traite de grands projets de dimension internationale. Ils bénéficient en premier lieu aux Girondins et Aquitains. On a notamment un projet phare de cartographie moléculaire de tumeurs, qui a permis de donner une espérance de vie beaucoup plus longue. »



**EJG : Vous soutenez toutes sortes de projets...**

**M. M. :** « Il y a de jolies initiatives individuelles qui sont mises en place. Par exemple, à l'occasion d'octobre rose, une bouquetière de Rose d'or a mis en place une levée, et a reversé 1 € par bouquet. C'était typiquement à l'initiative d'un collaborateur et c'est intéressant. En ce moment, on a un mécène qui est en train de faire une levée de fonds. Il a eu un cancer et essaie de fédérer un maximum d'entreprises. Il va faire une traversée à la nage de l'île aux Oiseaux au banc d'Arguin le 6 mars. C'est une belle association sport/lutte contre la maladie. Si on fait la bonne proposition, ça peut fonctionner ! »

**EJG : Vos fonds récoltés ont beaucoup augmenté depuis 2017. Quelles sont les perspectives ?**

**M. M. :** « En 2020, malgré le contexte économique compliqué, on a continué de lever plus d'un million d'euros. Des entreprises ont été très agiles et ont continué à bien travailler. Mais je crains qu'avec le contexte économique, et le remboursement des PGE, ce soit plus difficile. Avec le renouvellement du 3<sup>e</sup> plan, on va contacter nos mécènes existants, puis on va en chercher de nouveaux, en s'orientant sur les secteurs en meilleure santé économiques comme l'assurance, l'agro-alimentaire, la logistique, le bâtiment... Avec le virus, il y a eu une vraie prise de conscience. Beaucoup de chefs d'entreprises ont pensé à ce chantier de RSE. Nous espérons que cela contribuera à lever des fonds. »

**EJG : Faut-il craindre malgré tout une baisse des dons ?**

**M. M. :** « L'année 2021 sera plus compliquée. Dès 2020, des entreprises sur des secteurs très impactés nous ont prévenus qu'ils ne pourraient plus suivre. On l'a compensé par des engagements tels que la vente aux enchères. Mais l'effet boule de neige préjudiciable pour tous, ce sont certains qui anticipent des baisses avant même d'y être confrontés. »