



# Développement du mécénat

## — LE MOMENT

Vous portez un projet qui mérite des soutiens privés pour voir le jour ou pour aller plus loin. Ou votre structure n'a jamais développé de démarche de mécénat et vous voulez en bâtir une, pour diversifier vos ressources et ouvrir de nouveaux leviers de développement. Peut-être avez-vous déjà approché quelques fondations ou entreprises sans méthode, avec des résultats décevants ? Peut-être que l'idée est là, les contacts aussi, mais sans savoir comment les transformer en soutiens concrets et durables ? La difficulté est réelle : les fondations et les entreprises reçoivent de nombreuses sollicitations, et se distinguer demande plus que de la bonne volonté. Aller chercher des mécènes sans stratégie ni outils, c'est risquer de passer inaperçu là où il fallait convaincre, et de refermer des portes qu'une bonne préparation aurait peut-être permis d'ouvrir.

## — LE PRINCIPE

Une démarche de mécénat qui fonctionne ne s'improvise pas : elle se construit. Elle part de ce que vous faites vraiment et de ce que vous changez vraiment, pour trouver les bons mécènes — ceux dont les valeurs ou les intérêts s'alignent avec votre projet — et leur proposer ce qu'ils attendent, de la façon dont ils l'attendent. Ce travail de fond, mené avec vous et votre équipe, donne à votre démarche une base solide et durable.

## — LA DÉMARCHE

- **Clarifier le projet et le message** : ce que vous faites, ce que vous changez, pourquoi votre action mérite d'être soutenue. La base de tout.
- **Identifier et cibler les bons mécènes** : fondations, entreprises, dispositifs — une base de contacts qualifiée et priorisée selon votre réalité et votre projet.
- **Construire les outils** : livret mécénat, dossiers de projets, modèles de suivi des relations.
- **Préparer les rendez-vous** : travailler le pitch, anticiper les questions, calibrer la demande selon l'interlocuteur.
- **Préparer l'équipe** : comment approcher, présenter, relancer, entretenir la relation dans la durée.
- **Lancer la campagne et ajuster** : les premières approches, les retours, les adaptations.

## — LES BÉNÉFICES

- Une stratégie claire : le bon message, la bonne approche, les bons mécènes.
- Des outils solides, réutilisables et adaptés à votre réalité.
- Une équipe formée et autonome, capable de faire vivre la démarche dans la durée.
- Une posture professionnelle face aux mécènes : crédibilité, cohérence, suivi.

## — POUR QUI ?

- Une association ou une structure ESS qui veut construire ou professionnaliser sa démarche de mécénat.
- Une structure qui développe un nouveau projet et veut aller chercher des soutiens privés complémentaires.
- Une équipe qui a déjà tenté des approches isolées, sans résultat, et veut reprendre sur des bases solides.

## — LE CADRE

Sur devis, selon le périmètre et ce qui existe déjà dans votre structure. Une mission de 6 à 12 mois, combinant séances stratégiques et travail opérationnel avec l'équipe. Pas de facturation au résultat : la valeur est dans la méthode et la capacité construite, pas dans un montant levé que personne ne peut garantir.

## — L'ESPRIT

Je ne fais pas à votre place. Je construis avec vous et votre équipe, pour que la démarche soit la vôtre et que vous puissiez la faire vivre de façon autonome ensuite. C'est plus exigeant, et c'est exactement ce qui permet à votre démarche de durer.

