

EXTRAIT DE PRÉSENTATION

Financer la culture par le mécénat

Le guide pratique pour transformer un projet culturel en stratégie de mécénat claire, structurée et prête à présenter.

12 chapitres

12 exercices

1 plan maître

Julie Husson

Ebook 15 € · Livre papier 25 € · Parution annoncée : 1er septembre 2026

Ce document est un aperçu éditorial de démonstration. Les pages définitives de l'ouvrage seront publiées à partir du manuscrit validé.

Une méthode qui mène à l'action

Ce que vous allez construire

Le livre ne fournit pas une liste magique de financeurs. Il organise les décisions qui rendent une démarche de mécénat crédible : qualifier l'opération, rendre le projet lisible, cibler les bonnes entreprises, construire une offre soutenable et piloter la relation dans le temps.

1. Comprendre

Distinguer mécénat, sponsoring et philanthropie, puis identifier la forme d'engagement adaptée au projet.

2. Positionner

Relier l'héritage du projet à son audace et formuler une promesse immédiatement compréhensible.

3. Cartographier

Identifier les parties prenantes, les relais et les entreprises à qualifier en priorité.

4. Construire l'offre

Définir les niveaux de soutien, les contreparties, leur coût et le cadre de conformité.

5. Prospecter et fidéliser

Préparer les prises de contact, le suivi, les relances et les preuves de reconnaissance.

Le parcours du guide

Douze chapitres, treize livrables

Étape	Travail proposé	Livrable associé
1	Qualifier mécénat, sponsoring et philanthropie	Pitch de qualification
2	Articuler héritage, audace et image	Matrice héritage / audace
3	Organiser le contre-don et la gratitude	Triptyque de remerciement
4	Qualifier les entreprises cibles	Cinq fiches mécènes
5	Mobiliser l'écosystème	Carte des parties prenantes
6	Structurer les niveaux de soutien	Grille et Ticket Mécénat
7	Faire rayonner le partenariat	Plan de communication
8	Budgéter et planifier	Rétroplanning budgété
9	Constituer un cercle	Document fondateur
10	Hybrider le projet	Trois pistes d'hybridation
11	Sécuriser l'offre	Audit de conformité
12	Cadrer un fonds de dotation	Ossature de décision
13	Assembler et agir	Plan stratégique maître à 30 jours

Exercice découverte

Votre projet en trente secondes

Avant de parler de montant, un mécène potentiel doit comprendre ce que votre projet change, pour qui, sur quel territoire et pourquoi son engagement ferait sens. Utilisez cette trame comme premier brouillon.

1. Notre projet agit pour...

2. Sur notre territoire, le besoin auquel il répond est...

3. L'action concrète que nous voulons rendre possible est...

4. Pour une entreprise partenaire, cette action permet de...

5. La prochaine étape simple que nous proposons est...

Poursuivre avec le guide complet

trouverdesmecenes.fr/livre