MÉCÉNAT &CO

in

LE MÉCÉNAT : UNE SOURCE DE DIVERSIFICATION POUR MA STRUCTURE ?

Évaluez le potentiel de mécénat de votre association

Face à la diminution des financements publics et à l'évolution des besoins, de nombreuses associations envisagent le mécénat comme une nouvelle source de financement. Pourtant, le mécénat ne constitue pas une solution adaptée à toutes les structures. Le mécénat doit avant tout soutenir une ambition associative et contribuer à la diversification des ressources, plutôt que constituer une réponse d'urgence à des difficultés financières.

Le mécénat : une opportunité, mais pas une réponse universelle

5 questions pour évaluer votre potentiel de mécénat

1. Votre projet associatif est-il suffisamment clair ?
Votre association doit pouvoir expliquer sa mission, identifier ses bénéficiaires, savoir énoncer les besoins auxquels elle répond et **les changements qu'elle souhaite produire**. Un projet formalisé et porteur d'une contribution à l'intérêt général constitue **un premier socle pour mobiliser des mécènes**.

2. Êtes-vous en mesure de démontrer votre impact ?
Les mécènes souhaitent comprendre ce que leur soutien permettra de réaliser. Rapports d'activité, réalisations concrètes, témoignages, indicateurs et résultats contribuent à **rendre votre action lisible et crédible**.

3. Avez-vous une ambition de développement identifiée ?
Le mécénat prend tout son sens lorsqu'il accompagne un projet précis : développement territorial, innovation sociale ou changement d'échelle. **La capacité à se projeter à deux ou trois ans permet de mieux identifier les besoins à financer** et rassure sur la pérennité de votre structure et du projet.

4. Quelle place le mécénat pourrait-il occuper dans votre modèle économique ?
Avant de rechercher de nouveaux financements, **analysez la répartition de vos ressources** : subventions publiques, recettes d'activité, cotisations, dons. L'enjeu est de déterminer si le mécénat peut renforcer votre modèle économique, réduire certaines dépendances ou accompagner votre développement.

5. Quels projets souhaitez-vous faire financer ?
Tous les projets ne présentent **pas le même potentiel de mobilisation**. Une expérimentation, un programme territorial, un investissement ou une action ponctuelle peuvent intéresser différents profils de mécènes. L'essentiel est de pouvoir présenter un besoin précis, un budget cohérent et des résultats attendus.

Votre association est-elle prête à mobiliser des mécènes ?

5 conditions à examiner

Des ressources humaines : une personne identifiée pour piloter la démarche, prospecter et entretenir les relations partenariales.

Des outils adaptés : une présentation claire du projet, des supports de communication et un argumentaire convaincant.

Un réseau mobilisable : des entreprises, partenaires ou administrateurs susceptibles de faciliter les premières mises en relation.

Une capacité à rendre compte : des outils de suivi permettant de présenter l'utilisation des financements et les résultats obtenus.

Une ambition partagée : une démarche comprise par vos parties prenantes et un conseil d'administration impliqué.

À retenir : rechercher des mécènes demande du temps, de la méthode et un investissement humain. Ces moyens doivent être anticipés pour construire une démarche réaliste et durable.

MÉCÉNAT &CO

LE MÉCÉNAT : UNE SOURCE DE DIVERSIFICATION POUR MA STRUCTURE ?

Évaluez le potentiel de mécénat de votre association

Quelle stratégie de mécénat pour votre structure ?

Le mécénat : pour accompagner une ambition de développement

Votre association dispose d'un projet clair, de besoins financiers identifiés et de ressources internes suffisantes.
Vous pouvez envisager **une stratégie organisée** : identification des entreprises et fondations pertinentes, construction d'une offre de mécénat, création d'outils de sollicitation et déploiement d'un plan de prospection.

Le mécénat de proximité : pour mobiliser votre écosystème territorial

Votre projet est localisé ou ponctuel et vous disposez d'un réseau de partenaires de proximité.
Privilégiez les entreprises de votre territoire et les relations existantes. Le mécénat financier, en nature ou de compétences peut constituer une première approche accessible.

Le mécénat ciblé : pour expérimenter sans mobiliser trop de ressources

Votre association est encore en phase de structuration ou ne dispose pas des moyens nécessaires pour développer une stratégie complète. **Des sollicitations ponctuelles**, des appels à projets ciblés ou des partenariats en nature peuvent permettre de tester votre potentiel de mécénat.

Le mécénat n'est pas prioritaire : consolider votre modèle économique avant de vous lancer

Votre projet associatif manque de lisibilité, votre modèle économique présente des fragilités importantes ou vous ne disposez pas des ressources nécessaires pour piloter une démarche. Il peut être préférable de **travailler d'abord sur votre stratégie associative**, votre organisation ou d'autres leviers de diversification.

Ce qu'il faut retenir

La pertinence du mécénat comme levier de diversification des ressources repose sur trois conditions essentielles :

1. **Un projet mobilisateur :** une ambition claire, cohérente avec votre mission et susceptible de susciter l'engagement de partenaires privés.
2. **Un modèle économique réfléchi :** une connaissance précise de vos besoins, de vos ressources et de la contribution attendue du mécénat.
3. **Une organisation prête à agir :** du temps, des compétences et des outils pour construire des partenariats durables.

La bonne question n'est donc pas seulement « comment trouver des mécènes ? »,
mais « le mécénat est-il le bon levier pour accompagner le développement de ma structure ? »