

PARTENARIAT ET MÉCÉNAT

Définir la cible d'entreprise

Pour réussir une recherche de partenaires, un bon ciblage des entreprises est essentiel tout comme la personnalisation de son dossier pour se différencier.

Choisir ses entreprises cibles

Une fois que vous avez listé l'ensemble de vos besoins, vous êtes en mesure d'identifier, pour chacun, quels sont les secteurs d'activité que vous allez démarcher. Au sein de ces secteurs, vous pouvez naturellement identifier les entreprises que vous allez cibler et contacter.

» Reportez-vous aux outils à télécharger pour en savoir plus et avoir un exemple concret.

CONSEIL

Commencez par lister les entreprises que vous connaissez au niveau local, puis au niveau régional, puis national voire international. Vous pouvez aussi identifier les fondations de ces entreprises et les ajouter dans le tableau.

ATTENTION

Il n'y a pas de règle quant au nombre de partenaires ! Il faut simplement trouver le juste équilibre entre votre budget, le montant des soutiens attendus et le nombre d'entreprises partenaires. C'est à vous qu'il appartient de déterminer cette cohérence. Sachez tout de même qu'en moyenne, il faut solliciter 4 à 6 entreprises pour avoir une réponse positive.

BON À SAVOIR

Dans une logique de mobilisation de votre réseau, vous pouvez aussi ajouter une colonne à votre tableau afin de mettre, en face de chaque entreprise cible, les personnes que vous connaissez au sein de ces entreprises ou qui connaissent quelqu'un travaillant pour ces entreprises (cf. fichier Excel à télécharger ci-dessus).

Rechercher des informations en amont

En matière de recherche de fonds, il est plus facile de s'adresser à des entreprises convaincues qu'à des entreprises à convaincre. Ainsi, identifiez les entreprises et les fondations qui soutiennent déjà des actions dans vos domaines d'intervention.

ATTENTION

Ce n'est pas parce que vous avez identifié et ciblé une entreprise (cf. étape précédente) que vous allez la contacter. En effet, **il s'agit maintenant de valider** que l'entreprise que vous avez ciblée correspond bien à votre projet et vice-versa.

Pour cela, il est indispensable de rechercher des informations sur les entreprises que vous avez ciblées. Différentes informations peuvent être nécessaires.

Des informations quantitatives tout d'abord : l'effectif, le chiffre d'affaires, le nombre de site, le résultat net, la date de création, la santé financière, la croissance du marché...

CONSEIL

Le site [societe.com](https://www.societe.com) peut vous donner un certain nombre d'informations sur les entreprises et leur santé financière.

Des informations qualitatives ensuite : le nom des dirigeants, les valeurs de l'entreprise, la mission, sa raison d'être, la philosophie, la stratégie, la politique RSE, les objectifs sur son marché, les problèmes qu'elle rencontre, les actions de communication, les actions de mécénat ou la fondation (s'il y en a une)...

Plus vous avez d'informations, plus vous aurez d'arguments pour créer des liens avec votre projet et montrer à l'entreprise que ce n'est pas un hasard si vous la sollicitez elle, et pas une autre. En outre, ce sont autant de points qui renforceront **la légitimité de l'entreprise** à vous soutenir.

Une fois votre recherche d'informations réalisée, il vous appartient de décider si vous souhaitez solliciter cette entreprise et ce que vous allez lui proposer le cas échéant. Cette décision doit être prise à la lumière de ce que vous avez appris et de vos attentes vis-à-vis de vos partenaires.

BON À SAVOIR

A chaque mécène ou chaque entreprise correspond une politique d'action qui peut être plus ou moins définie. Avant d'entamer une démarche vis-à-vis d'un mécène potentiel, renseignez-vous sur ses domaines d'intervention, les conditions d'éligibilité, la procédure de dépôt de la demande (l'existence

d'un dossier type ou non), les délais de réponse... On trouve ces informations généralement sur le site Internet de l'entreprise ou de sa fondation.

Par ailleurs, cela peut être un plus de **vous faire connaître des acteurs locaux** : CCI, club d'entreprises, Chambre régionale des experts comptables, des notaires... des différents réseaux d'entreprises qui sont en lien avec des dirigeants, notamment de PME.

CONSEIL

Procurez-vous des annuaires d'entreprises, comme l'annuaire de [l'Admical](#), qui recensent la plupart des grandes entreprises françaises mécènes (sur la base du volontariat) et qui donnent des informations détaillées sur leurs implications.

>> Pour en savoir plus, consultez notre [bibliographie](#).

ATTENTION

Certaines entreprises, notamment les PME, ne communiquent pas autant d'informations sur internet ou dans d'autres supports.

C'est là que solliciter votre réseau peut vous aider. En effet, si vous rencontrez une personne travaillant pour cette entreprise, par l'intermédiaire de quelqu'un qui vous met en relation, elle pourra sans doute répondre à vos questions.

Une bonne occasion de savoir aussi si votre projet correspondra à cette entreprise ou si les dirigeants seront sensibles à tel ou tel argument.

Personnaliser votre dossier

Avant de vous lancer, [élaborez un dossier de présentation](#) à destination des entreprises. Il doit être très synthétique (5 pages maximum).

ATTENTION

Si 80 % du dossier est le même pour chaque entreprise, une partie devra impérativement **être personnalisée à chaque entreprise** afin de faire ressortir les raisons de votre sollicitation, mais aussi la collaboration que vous imaginez ou attendez. C'est notamment dans cette partie que vous pouvez utiliser les informations recueillies dans votre recherche.

BON À SAVOIR

Certaines fondations d'entreprises ou mécènes demandent aux associations de **remplir un formulaire** sur internet ou un dossier type. Ce dernier est souvent en téléchargement libre sur le site Internet de l'entreprise ou de la fondation.

CONSEIL

Utilisez votre réseau pour obtenir des conseils quant à la pertinence de votre dossier (sur le fond et sur la forme). Tenez compte des remarques et faites évoluer votre dossier, votre réseau n'en sera que plus flatté.

Identifier les bons contacts

En matière de mécénat, **c'est souvent le dirigeant de l'entreprise qui décide**, surtout si c'est une PME.

Mais plus l'entreprise sera importante, plus elle sera structurée. Ainsi, en fonction de votre projet, vous pouvez avoir **plusieurs points d'entrée** au sein d'une même entreprise :

- un directeur régional,
- un directeur de site,
- le directeur de la communication,
- le directeur des ressources humaines,
- le directeur de la fondation (si cette structure existe) ou le chargé de projet,
- le responsable qualité sécurité et environnement,
- de plus en plus le directeur du développement durable ou Responsable de la RSE.

Il peut y avoir un comité de salariés qui fait remonter les projets ou encore un système de parrainage interne.

CONSEIL

Inscrivez-vous dans une démarche de réseau pour prendre contact en amont et obtenir des informations en interne... Faites jouer le « bouche à oreilles » afin que vos partenaires ou sympathisants deviennent des relais dans votre recherche ou rassurent les personnes qu'ils connaissent quant à votre professionnalisme et votre transparence.

Réaliser un fichier de contacts

>> Voir modèle et procédure dans les documents à [télécharger plus haut](#).

Il vous permettra de générer des étiquettes ou des lettres personnalisées pour **écrire à l'ensemble des entreprises** que vous souhaitez contacter (adresser vos vœux, envoyer des invitations, une newsletter...).

En outre, vous pourrez mettre les informations que vous avez pu collecter durant votre recherche sur les entreprises que vous ciblez (via la presse, leur site Internet, le site d'autres associations...).

Enfin, il vous permettra de réaliser un **suivi détaillé de vos démarches** avec chaque contact : date d'envoi du courrier, dates de relances téléphoniques, dates de rendez-vous, observations durant l'entretien, mais encore réponse définitive ou étape suivante...



BON À SAVOIR

Saisissez les informations au quotidien ou au fur et à mesure que vous les obtenez : le matin après la lecture de la revue de presse, en même temps que vous surfez sur Internet pour chercher des informations sur telle ou telle entreprise, après un rendez-vous avec un dirigeant, entrez les informations de sa carte de visite.

Faites aussi attention à la conformité de votre fichier avec la RGPD.



ATTENTION

Dans le cadre d'une démarche réseau, n'oubliez pas de **noter dans votre fichier le nom de la personne qui vous a mis en relation**. Ceci vous permettra de garder une trace, mais surtout de tenir votre contact informé des suites de vos démarches.