

MÉCÉNAT & PARTENARIATS ENTREPRISES

POURQUOI ÇA NE MARCHE PAS (souvent)

Erreurs classiques

1. **Email générique** → Pas personnalisé, finit à la poubelle
2. **Pas de valeur claire** → "Soutenez la culture" ne suffit pas
3. **Pas de suivi** → 1 email et on abandonne
4. **Mauvaise cible** → Contacter des grands groupes au lieu du tissu local
5. **Timing** → Contacter trop tard (budget déjà alloué)
6. **Pas de preuve sociale** → Pas de chiffres, pas de crédibilité

Ce qui marche

1. **Cibler LOCAL** → PME, artisans, commerçants du coin
2. **Personnaliser** → Montrer qu'on connaît leur activité
3. **Offrir de la VALEUR** → Pas juste un logo, une vraie expérience
4. **Relancer** → 3-4 contacts minimum avant d'abandonner
5. **Téléphoner** → L'email seul ne suffit pas
6. **Montrer des preuves** → Chiffres, photos, témoignages

VOS ATOUTS (4ème édition)

✓ **Crédibilité** : 4 ans d'existence, vous n'êtes pas des débutants ✓ **Chiffres** : X festivaliers les années passées ✓ **Local** : Événement ancré dans le territoire ✓ **Prix accessible** : Image positive, pas élitiste ✓ **Association loi 1901** : Réduction fiscale pour les mécènes (60%)

LA RÉDUCTION FISCALE - ARGUMENT CLÉ

En tant qu'association, les dons des entreprises ouvrent droit à :

- **60% de réduction d'impôt** sur le montant du don (dans la limite de 0,5% du CA)
- **Un don de 500€ ne coûte réellement que 200€** à l'entreprise

Exemple concret à mettre dans vos pitchs :

Pack Bronze : 500€
Réduction fiscale : -300€ (60%)
Coût réel pour l'entreprise : 200€

Pour 200€, l'entreprise obtient :

- Logo sur le site web (vu par X visiteurs)
- 10 places offertes (valeur 360€)
- Mentions sur les réseaux (X followers)
- Visibilité locale pendant 4 mois

C'est cadeau, en fait.

PACKS PARTENAIRES RÉVISÉS

Pack "CHAOS" (Mécène principal) - Sur devis (à partir de 2 000€)

Ce qu'on offre :

- Logo en position #1 sur TOUS les supports (site, affiches, flyers, scène)
- **ESPACE VIP PRIVATISÉ** vendredi OU samedi soir (jusqu'à 20 personnes)
- Stand/bannière sur le site du festival
- **50 places offertes** (valeur 1 800€)
- Mention vocale sur scène entre les groupes
- Post dédié sur les réseaux sociaux (X followers)
- Interview/portrait dans notre communication
- **Naming possible** : "Scène [NOM ENTREPRISE]" ou "Bar [NOM]"

Coût réel après réduction fiscale 60% : À partir de 800€

Cible : Grosses PME locales, concessions auto, banques régionales, promoteurs immobiliers

Pack "HEADBANGER" (Pack VIP Soirée) - 1 000€

Ce qu'on offre :

- Logo sur le site web + réseaux sociaux
- **ESPACE VIP pour 10 personnes** (vendredi OU samedi soir)
 - Accès espace réservé avec vue sur scène
 - Consommations incluses (X jetons/personne)
 - Accueil personnalisé
- **20 places offertes** (valeur 720€)
- Parking prioritaire
- Photo de groupe avec un artiste (si l'artiste accepte)
- Remerciements sur scène

Coût réel après réduction fiscale 60% : 400€

Argument : "Pour 400€ net, offrez une soirée inoubliable à vos équipes ou clients"

Cible : PME 10-50 salariés, cabinets comptables, agences immo, garages, artisans qui marchent bien

Pack "MOSH PIT" (Partenaire classique) - 500€

Ce qu'on offre :

- Logo sur le site web
- Mention sur les réseaux sociaux
- **10 places offertes** (valeur 360€)
- Remerciements officiels
- Flyer/carte de visite dans les goodies bag (si applicable)

Coût réel après réduction fiscale 60% : 200€

Argument : "200€ pour être associé à l'événement culturel de l'été dans l'Oise"

Cible : Petits commerces, artisans, indépendants

Pack "SUPPORTER" - 250€

Ce qu'on offre :

- Nom sur le site web (page partenaires)
- **5 places offertes** (valeur 180€)
- Remerciements sur les réseaux

Coût réel après réduction fiscale 60% : 100€

Cible : Très petites entreprises, artisans solo, sympathisants

Pack "ÉCHANGE MARCHANDISE"

Pour les entreprises qui ne peuvent pas donner en cash :

Exemples :

- Brasserie locale → Fûts de bière contre visibilité
- Imprimeur → Impression affiches/flyers contre logo
- Traiteur/Food truck → Repas bénévoles contre emplacement
- Électricien/Sono → Prestation contre visibilité
- Graphiste → Création visuels contre places

Avantage : Réduit vos coûts tout en créant des partenariats

CIBLES PRIORITAIRES

Tier 1 - Haute probabilité (à contacter en premier)

Type	Exemples	Pourquoi ça matche
Brasseries craft locales	Brasseries de l'Oise	Public identique, échange marchandise possible
Magasins de musique	Woodbrass, magasins locaux	Cible identique
Tatoueurs/Pierceurs	Studios locaux	Déjà dans l'univers
Bars rock/concerts	Bars de la région	Réseau commun
Commerces "rock"	Friteries, shops alternatifs	Culture commune

Tier 2 - Bonne probabilité

Type	Exemples	Argument
Garages/Concessions	Harley Davidson, concessions moto/auto	Image "rock", clients CSP+
Artisans BTP	Électriciens, plombiers, maçons	Aiment la culture locale, budget com
Agences immobilières	Agences locales	Veulent visibilité locale
Banques locales	Crédit Agricole, Caisse d'Épargne	Budgets "vie locale"
Supermarchés	E.Leclerc, Intermarché locaux	Budgets événements locaux

Tier 3 - À tenter

Type	Exemples	Argument

Grandes entreprises locales	Usines, sièges régionaux	RSE, ancrage territorial
Médias locaux	Presse, radios	Partenariat média
Collectivités	Mairie, Département, Région	Subventions culture

PROCESSUS DE PROSPECTION

Étape 1 : Préparation (1 semaine)

1. Lister 50-100 entreprises cibles dans un tableau :

- o Nom
- o Contact (email, téléphone)
- o Type de pack visé
- o Notes (connexion personnelle ?)

2. Préparer le dossier partenaire (PDF pro) :

- o Présentation du festival
- o Chiffres clés (4 éditions, X festivaliers)
- o Les packs avec prix et avantages
- o Visuels des éditions passées
- o Réduction fiscale expliquée
- o Contact

3. Préparer les emails personnalisés (voir templates ci-dessous)

Étape 2 : Premier contact (Semaine 1-2)

1. Email personnalisé à chaque cible
2. Attendre 3-4 jours
3. Relance téléphonique si pas de réponse

Étape 3 : Relances (Semaine 3-6)

Timing	Action
J+0	Email initial
J+4	Appel téléphonique
J+10	Email de relance
J+15	Dernier appel
J+20	Email "dernière chance"

Règle : Minimum 4 contacts avant d'abandonner

Étape 4 : Closing

1. Rendez-vous (physique ou visio) pour les gros packs
2. Envoi devis/convention de partenariat
3. Suivi jusqu'à signature
4. Remerciement et intégration logo/com

TEMPLATES EMAILS

EMAIL 1 : Premier contact (personnalisé)

Objet : [NOM ENTREPRISE] x Barb'n'Rock Festival - Partenariat local ?

Bonjour [Prénom],

Je me permets de vous contacter car [RAISON PERSONNALISÉE] :

- "J'ai découvert votre brasserie lors de [événement]"
- "On m'a recommandé votre entreprise"
- "Je suis client chez vous et..."
- "Votre engagement local m'a interpellé"

Je suis [Prénom], co-organisateur du Barb'n'Rock Festival, un festival de musique metal/rock qui se tient à Crèvecœur-le-Grand depuis 4 ans.

Cette année, nous attendons 3 000 festivaliers les 26-28 juin et nous cherchons des partenaires locaux pour nous accompagner.

POURQUOI [NOM ENTREPRISE] ?

[Raison personnalisée : votre brasserie colle parfaitement à notre public / votre engagement local / etc.]

CE QU'ON PROPOSE :

- Visibilité auprès de 3 000 festivaliers + X followers en ligne
- Places offertes pour vos équipes ou clients
- Possibilité d'espace VIP privatisé
- Réduction fiscale de 60% (association loi 1901)

👉 Un pack partenaire à 500€ ne vous coûte réellement que 200€.

Je serais ravi d'échanger 15 minutes avec vous pour vous présenter le projet.

Seriez-vous disponible cette semaine ou la suivante ?

Bien cordialement,

[Signature]

Barb'n'Rock Festival – 4ème édition
26-28 Juin 2026 | Crèvecœur-le-Grand
barbnrock-festival.fr

EMAIL 2 : Relance J+10

Objet : RE: [NOM ENTREPRISE] x Barb'n'Rock - Relance

Bonjour [Prénom],

Je me permets de revenir vers vous concernant ma proposition de partenariat pour le Barb'n'Rock Festival.

Je comprends que vous êtes sollicité(e) de toutes parts, mais je voulais m'assurer que mon message ne s'était pas perdu dans vos emails.

Pour rappel, nous proposons des packs partenaires à partir de 200€ (après réduction fiscale) qui incluent :

- Visibilité locale pendant 4 mois
- Places offertes pour vos équipes
- Association à un événement culturel fédérateur

Je reste disponible pour un échange rapide (15 min) si le projet vous intéresse.

Bien cordialement,

[Signature]

EMAIL 3 : Dernière chance J+20

Objet : Dernière sollicitation - Barb'n'Rock Festival

Bonjour [Prénom],

Je ne veux pas vous importuner, donc ce sera mon dernier message concernant le partenariat Barb'n'Rock.

Si le timing n'est pas bon cette année, pas de problème - je vous recontacterai pour l'édition 2027.

Si en revanche vous souhaitez en discuter, je reste disponible cette semaine.

Dans tous les cas, merci d'avoir pris le temps de me lire.

Bien cordialement,

[Signature]

PS : Les places partenaires sont limitées, la programmation se finalise et la communication s'intensifie. C'est le moment idéal pour rejoindre l'aventure.

EMAIL SPÉCIAL : Pack VIP entreprise

Objet : Offrez une soirée mémorable à vos équipes - Barb'n'Rock Festival

Bonjour [Prénom],

Et si vous offriez une expérience unique à vos collaborateurs

ou vos meilleurs clients ?

Le Barb'n'Rock Festival propose un PACK VIP ENTREPRISE :

- 👉 SOIRÉE VIP PRIVATISÉE (vendredi ou samedi)
- Espace réservé pour 10 personnes avec vue sur scène
- Consommations incluses
- Accueil personnalisé
- 20 places offertes au total
- Visibilité de votre entreprise pendant l'événement

💰 COÛT : 1 000€

💰 APRÈS RÉDUCTION FISCALE (60%) : 400€

Pour 400€ net, vous offrez une soirée inoubliable à vos équipes et vous associez votre image à un événement culturel local positif.

Intéressé(e) ? Je peux vous envoyer le détail complet ou organiser un appel de 15 minutes.

Bien cordialement,

[Signature]

SCRIPT TÉLÉPHONIQUE

Accroche (15 secondes)

"Bonjour, [Prénom Nom] de [votre nom], je vous appelle au sujet d'un partenariat pour le Barb'n'Rock Festival.

Vous avez peut-être reçu mon email la semaine dernière ? Est-ce que vous avez 2 minutes ?"

Si OUI, ils ont 2 minutes :

"Super, merci. Alors en deux mots :

Le Barb'n'Rock, c'est un festival de musique qui existe depuis 4 ans à Crèvecœur-le-Grand. Cette année on attend 3 000 personnes fin juin.

On cherche des partenaires locaux comme [NOM ENTREPRISE] pour nous accompagner. L'idée c'est de vous offrir de la visibilité locale en échange d'un soutien financier.

Et comme on est une association, vous bénéficiez de 60% de réduction d'impôt. Concrètement, un partenariat à 500€ ne vous coûte que 200€.

Est-ce que ça pourrait vous intéresser ?"

Si intérêt :

"Super ! Je vous propose qu'on secale un rendez-vous de 20-30 minutes pour que je vous présente le projet en détail et qu'on voit ensemble ce qui pourrait matcher.

Vous êtes plutôt disponible en début ou fin de semaine ?"

Si pas intéressé :

"Je comprends tout à fait. Est-ce que c'est une question de timing ou le projet ne correspond pas ?

[Écouter la réponse]

Ok, pas de souci. Je me permets de noter votre entreprise pour l'année prochaine si vous le voulez bien.

Merci pour votre temps, bonne journée !"

DOSSIER PARTENAIRE (structure PDF)

Page 1 : Couverture

- Logo Barb'n'Rock
- "Dossier Partenaires 2026"
- "4ème édition - 26-28 Juin"

Page 2 : Le festival

- Concept "2 jours de chaos, 1 jour de repos"
- 4ème édition
- Crèvecœur-le-Grand, à 1h de Paris
- 3 000 festivaliers attendus

Page 3 : Chiffres clés

- X festivaliers depuis 2023
- X followers réseaux sociaux
- X groupes passés sur scène
- Couverture médiatique

Page 4 : Programmation 2026

- Artistes confirmés
- "100% metal français"

Page 5-6 : Les packs partenaires

- Tableau clair avec prix et avantages
- Mettre en avant la réduction fiscale

Page 7 : Ils nous font confiance

- Logos des partenaires passés
- Témoignages si possible

Page 8 : Contact

- Nom, email, téléphone
- Site web, réseaux sociaux

CALENDRIER PROSPECTION MÉCÈNES

Période	Action
Janvier-Février	Préparer le dossier, lister les cibles
Février-Mars	Vague 1 de prospection (emails + appels)
Mars-Avril	Relances, rendez-vous, closing
Avril-Mai	Vague 2 si besoin, dernières signatures
Mai	Finalisation, envoi logos pour intégration
Juin	Remerciements, accueil VIP
Juillet	Bilan, remerciements post-festival

Règle d'or : Plus vous prospectez TÔT (janvier-février), plus vous avez de chances. Les budgets com des entreprises sont souvent décidés en début d'année.

CHECKLIST MÉCENAT

Préparation

- Créer le dossier partenaire PDF
- Définir les packs avec prix clairs
- Lister 50-100 entreprises cibles
- Trouver les contacts (LinkedIn, sites web, appels standards)
- Préparer les templates emails

Prospection

- Envoyer la vague 1 d'emails (20-30 entreprises)
- Appeler à J+4
- Relancer par email à J+10
- Dernier appel à J+15
- Organiser les rendez-vous

Closing

- Préparer les conventions de partenariat
- Envoyer les devis
- Relancer pour signature

- Collecter les logos et infos
- Émettre les reçus fiscaux

Post-festival

- Envoyer un bilan aux partenaires
- Photos de leur visibilité
- Remercier chaleureusement
- Demander un feedback
- Préparer 2027