



Millésimées

Portrait de Delphine de Gouyon

BOUTIQUE

COMÉDIE
FRANÇAISE



Delphine de Gouyon

Directrice du Mécénat et des relations avec les entreprises

Diplômée de l'École du Louvre puis de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Delphine de Gouyon a débuté sa carrière dans l'histoire de l'art. D'abord au Département Sculptures du musée d'Orsay en tant que documentaliste, puis dans une galerie d'art privée rue des Saints-Pères à Paris. Elle a collaboré en parallèle à la rédaction de plusieurs ouvrages d'histoire de l'art et de notices de catalogues d'expositions. Mais c'est dans le spectacle vivant, à la Comédie-Française, que son goût pour la culture a pu réellement s'épanouir.

En vingt ans, elle a occupé plusieurs postes dans différents départements jusqu'à participer en 2006 à la création du service Mécénat et entreprises qu'elle dirige aujourd'hui aux côtés de Marie-Claire Janailhac-Fritch, Présidente de la Fondation pour la Comédie-Française.



Des conseils pour celles et ceux qui souhaiteraient se lancer dans un projet comme le vôtre ?

“

Avant d'être un engagement financier, le mécénat est une histoire de cœur. Riche et variée, l'offre en matière de mécénat culturel a de quoi satisfaire tous les goûts ; pour se démarquer des autres institutions, il est essentiel d'aimer ce que l'on présente aux mécènes, de défendre avec passion ses projets, de convoquer les émotions, la curiosité et de susciter l'enthousiasme. Restez vous-même, soyez à l'écoute, disponible, engagé et rigoureux. Allumez des étoiles dans les yeux de vos interlocuteurs, faites-les rêver, montrez-leur à quoi va servir concrètement leur soutien et pourquoi leur générosité est importante. Les entreprises ont un rôle important à jouer dans la Cité, elles sont nombreuses à vouloir prendre part au monde nouveau qui s'annonce.

Concrètement, il faut d'abord bien identifier les besoins afin de construire un projet adapté et cohérent (budget, contreparties proposées, etc.), puis en phase de prospection, cibler les interlocuteurs plutôt que de démarcher à l'aveugle.

Un mécénat qui fonctionne bien sur la durée est un mécénat qui fait sens pour les deux parties.

”



Quel a été votre plus grand succès ?

“

Malgré l'augmentation importante du mécénat à la Comédie-Française depuis sa création en 2006, nous avons réussi à maintenir un lien de proximité – souvent d'amitié – avec chaque mécène, individuel ou entreprise.

Cette confiance n'est pas le fruit du hasard, on la doit bien entendu à la Troupe et à son administrateur général Eric Ruf, mais aussi à la mobilisation de toute l'équipe (nous sommes cinq personnes au total, y compris la Présidente de la Fondation.) qui met un point d'honneur à offrir une qualité d'accueil et d'écoute sur-mesure. Pour moi, la réussite professionnelle est une aventure collective, aussi bien avec mes collaboratrices qu'avec les mécènes, les prestataires et bien sûr les équipes internes du théâtre qui compte plus de 70 métiers différents.

Quinze ans après l'arrivée des premiers mécènes, la plupart sont encore à nos côtés, comme Grant Thornton (grand mécène) qui soutient la Comédie-Française depuis la création du mécénat. Cette fidélité me touche beaucoup. Signer un contrat est une chose, mais pour garder un mécène, il faut savoir se renouveler tout en maintenant un niveau d'exigence élevé.

”



Quelle est votre devise ?

“

« *Simul et Singulis* », être ensemble et être soi-même, c'est la devise de la Comédie-Française que j'ai faite mienne. Chaque individu met ses qualités propres au service du but commun, à l'image de la ruche bourdonnante où les abeilles s'activent autour de la reine pour produire le nectar divin !

À titre plus personnel, j'aime beaucoup cette phrase du Dalaï-Lama « *Dans chaque épreuve se cache un trésor* ». Elle m'a aidé plus d'une fois à prendre du recul face aux épreuves qui se présentent, vous malmènent, mais vous font souvent grandir.

”

