

## Guide des revues : demandes de subvention

Selon les institutions, les documents à remplir sont plus ou moins complexes. Mais tous permettront de mesurer la crédibilité de votre demande et le dynamisme de votre projet.

\*\*\*

La crédibilité reposera, d'abord, sur la prise en compte d'informations contenues dans le document que vous avez sous les yeux : frais d'impression, tirage, prix de vente, observation de quelques règles de base...

\*\*\*

Mais les budgets anticipés que vous présenterez nécessairement à l'équilibre – c'est une obligation – devront intégrer d'autres éléments qui dessineront la silhouette économique de votre revue :

- du côté des dépenses : droits d'auteurs et frais de reproduction le cas échéant mais plus basiquement des frais de gestion courante : frais postaux, papeterie, cartouches imprimante...

Mais anticipez également des frais de promotion : soirées de lancement, participation à des manifestations et salons, mailings (papier...). Ils expriment le dynamisme de votre revue.

- du côté des recettes : pour le lancement d'une revue, les subventions sont rares. Il faut donc échafauder un plan de financement qui tienne compte de cette réalité et abonder le projet en recettes propres. Les membres de l'association peuvent être les premiers argentiers de leur revue. Mais le dynamisme de la revue peut se marquer d'une autre manière : la publication d'un numéro zéro, test en grandeur nature et récolte initiale d'argent pour la suite de l'aventure ou, sur un mode proche, le lancement d'une souscription qui permettra d'amorcer le financement de votre projet.

\*\*\*

Deux questions reviennent régulièrement et ne connaissent aucune réponse qui vaille pour tous : celle du mécénat et celle de la publicité. Il n'existe aucun mécénat constitué en direction des revues, ce qui ne veut pas dire que des rencontres propices ou des circonstances particulières ne peuvent vous ouvrir cette vanne.

Du côté de la publicité, les tirages des revues restent souvent trop modestes pour séduire un potentiel annonceur. Ici encore des circonstances spécifiques peuvent se révéler favorables : dossier autour d'un auteur qui peut retenir l'attention de son éditeur, ou le cas échéant de son galeriste... Là encore, ce sera plutôt sur un mode d'échanges plutôt que sur une facturation directe que se nouera l'accord.