



## Trouver une entreprise et un établissement

La prospection dans un projet école- entreprise à dimension transfrontalier, consiste à rechercher et contacter des entreprises et des établissements susceptibles d'être intéressées par une collaboration pour permettre aux élèves la découverte des secteurs d'activités, des métiers et le développement des compétences interculturelles.

Cette étape permet la prise de contact et la rencontre avec les futurs entreprises et établissements partenaires pour présenter le projet, d'expliquer ses objectifs et proposer un partenariat et une collaboration future.

## Définition

du projet et  
Lancement des actions

## Prospection

Trouver des partenaires  
pour le projet

## Organisation

des rencontres

## Restitution

Finalisation, mise en  
valeur et bilan

# LA PROSPECTION D'ENTREPRISE

La prospection est un ensemble des actions mise en place pour rechercher et contacter des entreprises et des partenaires potentiel. Dans un contexte école-entreprise, la prospection d'entreprises consiste à :

- Identifier des entreprises pertinentes selon les besoins de l'établissements, de l'équipe pédagogiques et des élèves
- Consulter la liste d'entreprises qui ont participé au projet ORIENTEE (le lien vers les ressources)
- Les contacter pour présenter votre projet
- Obtenir un rendez-vous pour :
  - Présenter le projet de façon détaillée
  - Echanger sur les attentes de l'entreprise
  - Définir les modalités concrètes de la collaboration
  - Répondre aux questions et lever les éventuelles hésitations
  - Valider le partenariat et d'amener progressivement l'entreprise à proposer un ou plusieurs sujets concrets pour définir la thématique sur laquelle les classes pourront travailler.

## COMMENT PROCÉDER POUR UNE PROSPECTION ENTREPRISE ?

### 1. Définir clairement votre projet (formaliser dans une fiche projet :

- Le but du projet
- Le public concerné
- La durée
- Ce que vous attendez
- Ce que l'entreprise gagne en retour (par exemple en visibilité, valorisation de la marque, etc.)

### 2 Identifier les entreprises cibles

- Chercher les entreprises locales, de préférence proche de votre établissement
- Chercher l'entreprise en lien avec vos objectifs de faire découvrir un secteur d'activité et des métiers

### 3 Préparer vos outils de prospection

- Une fiche projet claire
- Un email de prospection
- Un script d'appel
- Si rendez-vous, il est préférable d'avoir une présentation (Power Point)

### 4 Contacter les entreprises

- Par email avec une structure simple :  
Présentation rapide (nom, école, ...),  
présentation du projet, pourquoi vous les contactez et enfin proposition de rendez-vous
- Par téléphone

### 5 Assurer le suivi

- Relance si pas de réponse après 5 jours
- Noter les réponses dans un tableau

### 6 Organiser/ planifier un premier temps d'échange avec l'entreprise

- Préparez votre rendez-vous avec l'entreprise
- Pendant le rendez-vous : soyez clair et concis, mettez en avant les avantages pour l'entreprise, ...