



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 potentiels. Dans un contexte école-entreprise, la prospection d'entreprises consiste à :

- Identifier des entreprises pertinentes selon les besoins de l'établissement, de l'équipe pédagogiques et des élèves
- Consulter la liste d'entreprises qui ont participé au projet **ORIENTÉE** (le lien vers les ressources)
- Les contacter pour présenter votre projet
- Obtenir un rendez-vous pour :
 - Présenter le projet de façon détaillée
 - Échanger 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 e-mail de prospection
 - Un script d'appel
 - Si rendez-vous, il est préférable d'avoir une présentation (Power-Point)
- 4 Contacter les entreprises**
 - Par e-mail 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.

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'ÉTABLISSEMENTS PARTENAIRES

Un partenariat avec un établissement en contexte transfrontalier permet d'élargir les opportunités en accédant à de nouveaux réseaux. Il favorise l'échange de compétences et de bonnes pratiques, tout en développant une dimension interculturelle.

Dans un contexte école-entreprise, la prospection d'établissements consiste à :

- Repérer les établissements qui ont un lien avec le projet
Prendre en compte : la localisation, projets précédents similaires, particularités, ...
- Vérifier si votre établissement dispose déjà d'un établissement partenaire en France, en Allemagne et en Suisse
- Consulter la liste d'établissements qui ont participé au projet ORIENTÉE (le lien vers les ressources)
- Faire une liste pour organiser la prospection : collecter les contacts

COMMENT PROCÉDER POUR UNE PROSPECTION D'ÉTABLISSEMENTS PARTENAIRES ?

1 Préparer les outils de la prospection

- Fiche projet synthétique (objectifs, bénéfices pour l'établissement, modalités de participations, ...)
- E-mail de prise de contact Script d'appel

2 Contacter les établissements

- Par e-mail (idem contact entreprise)
- Par téléphone
- Relancer et suivre (idem contact entreprise)
- Préparer le rendez-vous éventuel pour finaliser le partenariat

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

- Préparer le rendez-vous
- Présenter clairement le projet et ses objectifs
- Mettre en avant les bénéfices pour l'établissement et pour les élèves
- Échanger sur les modalités pratiques