

S'il est clair que vos cibles sont les entreprises de votre territoire, il est nécessaire au préalable de mieux comprendre, dans les grandes lignes, les enjeux du territoire et ceux des entreprises. Grâce à ce travail préparatoire, vous affinerez votre offre de partenariat et défrichez le terrain avant de passer à une prospection concrète.

### 1. Réaliser un panorama du territoire en s'interrogeant sur 3 points clés

- **Afin de comprendre la réalité du tissu économique de votre territoire : quelle est la réalité du tissu économique de votre territoire (réaliser un panorama des entreprises du territoire)?**
  - La taille des entreprises : TPE (très petite entreprise), PME (petites et moyennes entreprises), ETI (établissement de taille intermédiaire), GE (grande entreprise),
  - Les différents secteurs,
  - Les entreprises les plus avancées en matière de RSE.

*A noter : Les TPE, PME, ETI et GE n'ont pas les mêmes enjeux. Les enjeux de partenariats pour les TPE et PME, très ancrées localement, relèvent principalement du besoin de consolider et d'étendre leur réseau, et pour beaucoup d'innovation sur le territoire.*

*Pour les ETI et les GE, les partenariats répondent aux besoins de mobilisation des salariés, de concrétisation des démarches de Responsabilité Sociétale, et pour les plus « matures » en termes de partenariat, d'innovation (le partenariat est alors vu comme un potentiel d'innovation).*

*NB : l'ensemble des grands groupes implantés sur le territoire national, et ayant des directions / délégations régionales, ont des enjeux d'ancrage territorial. C'est encore plus le cas de celles qui ont des collectivités locales pour clientes.*

- **Afin d'identifier les acteurs clés du territoire et préparer son travail de prospection : quels sont les grands acteurs agissant sur le territoire ?**
  - Type chambre de commerce et d'industrie,
  - Type réseaux d'entreprise et clubs d'entreprises du territoire.
- **Afin de comprendre les spécificités du territoire : quels sont les enjeux clés de développement du territoire ?**

### 2. Décider des cibles prioritaires en analysant les critères suivants

- **L'accessibilité des cibles,**
- **L'apport potentiel de l'entreprise compte tenu de vos objectifs,**
- **La capacité de votre structure à répondre aux enjeux de l'entreprise.**