



Les conseils d'utilisation

Vous pouvez imprimer ce document, le plier et l'emporter lors de tous vos rendez-vous !

À la fin d'un entretien en entreprise, quelques minutes suffisent à capter d'autres besoins. C'est facile et très bien perçu par les dirigeants. Vous pourrez ainsi transmettre ces besoins aux bons experts.

Pour vous et votre structure, c'est la possibilité de :

- Débloquer de nouvelles situations ;
- Fidéliser des entreprises et même d'ouvrir de nouvelles portes ;
- Donner une image proactive et unie du service public ;
- Participer pleinement au développement des activités, des emplois et des compétences sur votre territoire.

Pour l'entreprise, c'est la possibilité de :

- Bénéficier du soutien public ;
- Gagner du temps au bénéfice des activités ;
- Profiter d'un conseil extrêmement fiable ;
- Obtenir un contact personnalisé au sein d'une institution.

Comment procéder ? Quelle question poser ?

Vous trouverez la méthode qui vous convient le mieux.

- Avec la **liste des besoins** en support (*page 1*), vous pouvez balayer les différentes typologies de besoins afin de questionner le dirigeant : Avez-vous un projet particulier d'investissement ? Oui, et de quelle nature est-il : foncier - immobilier ; innovation ou recherche de financement ?
- Autrement, vous pouvez privilégier une **ouverture du dialogue** du type :
« *Parallèlement aux questions que nous venons de traiter, avez-vous d'autres besoins liés à des projets à venir ou des difficultés ?* »

Dans tous les cas vous pouvez rassurer votre interlocuteur en lui indiquant que :

« *Nous disposons, au sein du service public, d'un outil permettant de solliciter sur vos besoins les partenaires compétents. Un expert vous contactera alors pour vous proposer des solutions adaptées.* »

Pour appuyer encore un peu plus votre démarche de détection de besoins, donnez le flyers Réso.

Et n'oubliez pas, l'équipe Réso est à votre entière disposition !



La liste des besoins

Date :

Nom de l'entreprise :

Général

- Faire un point général sur sa **stratégie**

Ressources humaines

- Recruter** un ou plusieurs salariés
- Accompagner et financer un **projet de formation**
- Optimiser l'**organisation du travail** au sein de l'entreprise
- Etre accompagné sur les questions de **droit du travail**

Développement commercial

- Développer une **nouvelle offre** de produits ou de services
- Élargir son marché et trouver de **nouveaux clients**
- Développer son **réseau professionnel**
- Conduire un projet à l'**international**
- Développer une **stratégie digitale**

Investissement

- Réaliser un projet **foncier ou immobilier**
- Réaliser un projet d'**innovation**
- Financer sa croissance et ses **investissements**

Difficultés financières

- Résoudre un **conflit** avec un partenaire ou un concurrent
- Gérer sa dette et ses **relations bancaires**
- Résoudre un **problème de liquidités**
- Anticiper et éviter la **cessation d'activité**
- Faire un point sur sa **situation économique et financière**

Autres typologies de besoins

- Répondre à mes obligations en matière de **santé et de sécurité**
- Transmettre ou reprendre** une entreprise
- Autre besoin** non référencé