ESAT : Bien connaître son territoire

Territoires :

- **Quelles sont nos opportunités ?**
- **Nos contraintes ?**
- **Comment contourner ces contraintes ?**

Connaitre son territoire, comment se faire connaitre sur son territoire ?

- **Développer son réseau** : identification, écoute des besoins des clients internes et externes
- Quels sont les acteurs du terrain ? Nos domaines d'expertise sont-ils connus ?
- Répartition « portefeuille client » : question de taille d'établissements.

Les contraintes

- Réflexion de **co-construction** pour contourner la contrainte

Les opportunités

- Partenariats entre ESAT/EA
- Etoffer l'offre au client en final, prospects
- Développer l'activité stratégique