

RAPPORT D'ACTIVITÉ ET DE GESTION 2019



ÉDITO

Changer d'envergure,

Créée en 2017, la méthodologie Stratexio a démontré son efficacité opérationnelle : +90 entreprises participantes au programme ont accéléré leur développement international avec des résultats significatifs (+67% de hausse moyenne du CA export). Le partage d'expériences et de bonnes pratiques entre pairs, la structuration d'une démarche internationale avec des experts thématiques, le soutien d'un écosystème privé uni, sont autant de facteurs, au cœur de la démarche Stratexio, qui expliquent ces succès. Il nous faut désormais démultiplier l'impact de Stratexio sur l'ensemble du territoire en embarquant un nombre croissant d'entreprises.

C'est dans cette perspective que nous avons refondé la communication, simplifié l'offre et le produit, repensé les canaux de distribution. Ces actions permettront de déployer de nouveaux clubs en 2020.

Notre ambition est de compter plus de 100 entreprises participantes dès cette année.

In fine, notre vision est inchangée depuis les origines : **construire la 1ère plateforme du secteur privé au service des entreprises françaises à l'international.**

Fabrice Le Saché, président

Christine Bertrand, vice-présidente

Etienne Vauchez, vice-président et trésorier



Introduction

Aux côtés des fédérations adhérentes et des partenaires privés, Stratexio a poursuivi son développement et a fait l'objet d'une profonde mutation durant l'année 2019.

Les actions marquantes sont : le développement du programme dans l'Est de la France, un soutien accru des Medef territoriaux, des initiatives conjointes avec des partenaires du programme, et surtout un changement de gouvernance qui a impacté profondément l'organisation avec l'élection de Fabrice le Saché à la tête de l'association en Juillet 2019.

L'année a en effet été l'occasion de **revoir l'offre, la communication et les réseaux de distribution en profondeur pour trouver de nouvelles voies de diffusion du programme**. Le programme a lui aussi été relooké et l'offre simplifiée pour la rendre plus accessible.

L'actualité de l'organisation en 2019 s'est également concentrée autour d'**une présence sur les événements marquants en lien avec l'international, de multiples présentations auprès des Medef territoriaux et acteurs locaux**.

Dès son élection, Fabrice Le Saché a acté l'enjeu de son mandat autour de la **transformation et du développement de Stratexio**. Dès sa prise de ses fonctions, avec l'aide de son bureau, il s'est attelé à :

1. **Revoir la gouvernance.**
2. **Rénover la communication.**
3. **Réactiver les canaux de distribution.**
4. **Revaloriser les partenariats.**
5. **Mettre en place d'une stratégie de communication digitale offensive.**
6. **Simplifier l'offre Stratexio.**
7. **Réviser les catalogues et les contrats avec les prestataires.**



1. Révision de la gouvernance

La gouvernance de l'association a été redéfinie en impliquant davantage les Medef territoriaux et les partenaires.

Le conseil d'administration et le bureau ont été reconstitués : **deux nouveaux vice-présidents ont été nommés** :

-**Christine Bertrand**, présidente et Medef Meurthe et Moselle
et

-**Etienne Vauchez** président de l'OSCI - qui poursuit par ailleurs son mandat de trésorier de l'association.

Enfin, le poste de secrétaire a été confié à l'un de nos partenaires, **Quoc Hoang Co**, responsable des partenariats de la Banque Populaire.

Le Conseil d'administration se réunit trois par an pour valider la stratégie et le bureau chaque mois pour piloter la feuille de route opérationnelle. Les Medef territoriaux ont fait leur entrée dans les instances de gouvernance, et les partenaires plus impliqués au niveau opérationnel.

Trois groupes de travail ont été mis en place dès le début du mandat : un **GT marketing et communication** piloté par Etienne Vauchez, un **GT offre** piloté par Arnaud Laurent et un **GT distribution** piloté par François Mirroir de la Coface.

Membres du bureau



Fabrice LE SACHÉ
Président
MEDEF



Etienne VAUCHEZ
Vice-Président / Trésorier
OSCI



Christine BERTRAND
Vice-Présidente
MT Meurthe



Quoc HOANG CO
Secrétaire
Banque Populaire



Joselyne STUDER LAURENS
CNCCEF



Christophe DUDAY
CCI / TFE



François MIRROIR
Coface



Arnaud LEURENT
All Winds



Xavier MIGEOT
MT Deux-Sèvres

Membres du Conseil d'Administration



Quoc HOANG CO
Banque Populaire



Fabrice LE SACHÉ
Président
MEDEF



Etienne VAUCHEZ
Vice Président / trésorier



François MIRROIR
Coface



Christine LEPAGE
MEDEF
clepage@medef.fr



Vincent MOULIN-WRIGHT
France Industrie
vmoulinwright@franceindustrie.org



Claude CHAM
FIEV
ccham@fienv.fr



Isabelle HERNIO
Ameublement Français
isabelle.hernio@ameublement.com



Christophe DUDAY
CCI / TFE
c.duday@ccifrance.fr



Stéphane BOULET
Capital Export
sb@capital-export.fr



Jean-Mathieu SAHY
Capital Export
jms@capital-export.fr



Timothée BOUTELOUP
Medef International
tbouteloup@medef.fr



Joselyne STUDER LAURENS
CNCCEF
joselyne.studer.laurens@gmail.com



Xavier MIGEOT
MT Deux-Sèvres
x.migeot@medef79.fr



Alexis DUPONT
France Invest
a.dupont@franceinvest.eu



Pascal BERTHOD
Malakoff Mederic Humanis
p.berthod@malakoffmederic-humanis.com

2. Rénovation de la communication

Suite à un appel d'offre, Stratexio a travaillé avec une agence de communication Text in the City et alloué un budget exceptionnel pour **revoir l'ensemble des supports de communication**, (le logo, la charte graphique, le site internet et les différents supports de communication ont été intégralement revus) pour les rendre **plus modernes et plus attractifs**.



nouveau logo

Notre ambition : vous accompagner toujours plus loin à l'international

Pour nombre de nos entrepreneurs, le développement se passe aujourd'hui à l'international. Stratexio est à vos côtés pour partager expérience et bonnes pratiques, pour développer autour d'experts nationaux de l'international et pour bénéficier d'un réseau privilégié. Avec cela, vos parts, vos experts, nos animateurs et nos intervenants, nous construisons ensemble, dans chaque ville où Stratexio, partout en France, un environnement propice à la croissance internationale.



Stratexio en chiffres

2017 : +90 entreprises ont rejoint le programme Stratexio

9 villes ont été créées

100 villes ont été créées

Membres fondateurs : MEDEF, FRANCE INDUSTRIE, OSCI, LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL

Partenaires : coface, Banque Populaire, FIEV, Invest

Pour en savoir plus : www.stratexio.com

Stratexio

Avec STRATEXIO, accélérez votre croissance à l'international !

93% des dirigeants renouvellent leur engagement annuel

+90 entreprises ont rejoint le programme Stratexio

+67% d'entreprises ont augmenté leur CA de 13 à 67% pendant le programme Stratexio

Pourquoi Stratexio ?

- 17 réseaux du secteur privé pour l'accompagnement à l'international (MEDEF, CCI, CSCD...)
- Une offre dense toute la France
- Un catalogue unique d'experts
- Un tarif compétitif, forfaitaire et annuel
- Des résultats concrets pour les entreprises
- Accès à un réseau de chefs d'entreprises
- Des offres tarifaires partenaires privilégiées

Une centaine d'experts spécialisés accrédités de l'international, pour déployer votre stratégie sur les marchés étrangers.

Notre réseau de chefs d'entreprises

Notre réseau de chefs d'entreprises

Notre offre

Le programme Stratexio comprend

- Un audit de votre développement international
- La participation à un club Stratexio dans votre ville (avec 10-12 chefs d'entreprises engagés à l'international)
- L'animation du club par une ressource dédiée
- L'intervention d'un expert sur une thématique tous les 2 mois
- Un référent clé pour chaque chef d'entreprise qui le suit toute l'année
- Des avantages tarifaires privilégiés accordés à une dizaine de partenaires dédiés à l'international (Coface, Banque Populaire, Malakoff Médéric Humana)
- L'intégration à un réseau d'entreprises exportatrices
- Des contacts privilégiés au sein de notre réseau partenaires (CCI, Meadef International, France Invest...)
- La possibilité d'ajouts de modules à la carte pour aller plus loin.

Pour un tarif annuel de 4.500 € HT.

Nos résultats

93% des dirigeants renouvellent leur engagement annuel

+90 entreprises ont rejoint le programme Stratexio

+67% d'entreprises ont augmenté leur CA de 13 à 67% pendant le programme Stratexio

Grâce à Stratexio, des succès concrets !

- Mise en place et animation d'un réseau de distributeur en Italie
- Ouvertures de filiales commerciales (Indo, China)
- Prises de participation (Maroc)
- Opérations de croissance interne (Belgi, USA)
- Création de sites industriels (Europe de l'Est)
- Conclusion d'accords de distribution (Pologne, République Tchèque)

nouvelle plaquette



Avec STRATEXIO, accélérez votre croissance à l'international !

Plus de 100 experts à votre service

Repe sim int in nulpuram harumqui aliqui consedigenim dolores eriscipsanis aceaquia ecaturiore, sequiaepro dolumquam voloro Itas modi beateat. Obisi asi cus quos eatibusam eic totassim endit, tem apiende lesequaerum desed quatem harumquam dendia nobis et modnagt omno derumquos qui debet derchililt facillit prorest, tectesto officianim ent hicia dolutpatas remped molent et faceat quid magni omnibus dolenimus di quunt, veres aspernatium am harum.

93% des dirigeants renouvellent leur engagement annuel

+90 entreprises ont rejoint le programme Stratexio

+67% d'entreprises ont augmenté leur CA de 13 à 67% pendant le programme Stratexio

Membres fondateurs

MEDEF, CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE, FRANCE INDUSTRIE, OSCI, LES ENTREPRENEURS DE L'INTERNATIONAL, MEDEF INTERNATIONAL

Partenaires

malakoff médéric humana, coface, BANQUE POPULAIRE, France Invest, CAPITAL EXPORT, UIMM, FIEV, Investissement

nouveau kakemono

Site internet

L'analyse de l'ancien site internet a révélé des imperfections majeures : globalement, l'image véhiculée était à l'opposé de notre discours : très institutionnelle, froide voire inaccessible, impersonnelle, éloignée des intérêts des PME ; elle mettait en exergue la solitude du dirigeant et la dureté de la tâche (montagne, homme seul). Il y avait un manque de personnalisation et un point de vue décentré : les dirigeants n'étaient pas au cœur de notre communication. Les codes étaient trop centrés sur l'institution, et non sur ce que l'on apporte aux dirigeants, l'appropriation était donc difficile. Elle était aussi très nationale (bleu-blanc-rouge), institutionnelle (police), inaccessible (étoile). Elle devait au contraire transpirer la conquête des marchés, l'international. Elle devait donner envie ! L'ensemble des photos issues de banques d'images sur les supports de communication ont dû être remplacées par des photos réelles.

Il a donc été acté que la promotion de Stratexio devrait être centrée sur les bénéficiaires : les messages devraient être axés sur l'impact du dispositif pour les dirigeants d'entreprises et montrer en quoi participer à un Club Stratexio peut les aider être plus performant à l'international (offensif) et mieux résoudre leurs problèmes à l'international (défensif). Ceci est d'autant plus facile que le programme a déjà 4 ans, plus de 80 entreprises engagées, nous avons de multiples témoignages positifs et de belles réussites à mettre en valeur.



Ordinateur



Tablette



Téléphone



3. Réactivation des canaux de distribution

Dès son entrée en fonction, **Fabrice Le Saché a mobilisé plus de 35 Medef Territoriaux et quelques CCI locales, des syndicats professionnels (Syntec numérique), et des organisations axées pays (Comité France Chine) afin de les inciter à créer des clubs.** De nombreuses réunions et déplacements sur les territoires ont été effectuées dans ce but.

4. Revalorisation des partenariats

Fabrice Le Saché a mis un point d'orgue a donné **une place active aux partenaires dans l'organisation** (intégration du représentant de **Malakoff Humanis, Banque Populaire, Coface et Capital Export** dans le bureau et leur a proposé d'animer des webinaires. Il a également travaillé avec chacun d'entre eux pour créer **des avantages spécifiques pour les adhérents des clubs Stratexio.**



Banque Populaire

Les équipes spécialisées de l'international de Banque Populaire propose de réaliser un bilan financier international gratuit pour chaque entreprise membre des Clubs Stratexio



Coface

Remise de 15% sur le taux de prime de la première année de police d'une nouvelle assurance-crédit
**offre soumise à conditions.*



Malakoff Humanis

- Accès privilégié aux 8 chargés d'affaires experts dans le domaine de la protection sociale à l'international (Santé, Prévoyance, retraite)
- Avantages tarifaires sur la solution d'assurance « voyage d'affaires », durée des déplacements professionnels à l'étranger d'une durée inférieure à 180 jours.



France Invest

Accès à l'annuaire des fonds d'investissement membres de France Invest gratuitement, accès privilégié aux événements en région (participation à des tables rondes, témoignages, ...) et avantages tarifaires pour l'accès aux événements payants.



MEDEF International

Une année d'adhésion à Medef International gratuite permettant de bénéficier des services du Medef International (réunions / rencontres / délégations) à tarif préférentiel (tarif membre), la première année de votre participation aux actions de MEDEF International.



Capital Export

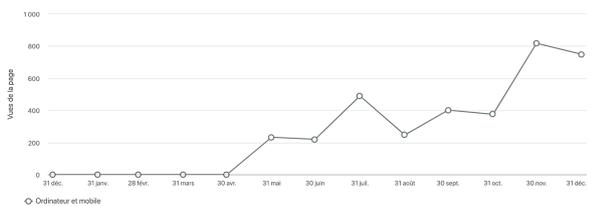
Un accès privilégié à notre expert « financements export » qui réalisera un audit exhaustif et gratuit des aides et subventions publiques disponibles pour vos projets de développement à l'international.

5. Mise en place d'une stratégie de communication digitale offensive

Avec l'arrivée de Dorian Dallomo-Partouche au poste de chargé du développement et de l'animation du réseau le 12 Novembre 2019, **une véritable stratégie digitale a été mise en place** afin d'être **plus présents sur les réseaux sociaux** : le nombre de posts sur LinkedIn et Twitter est décuplé et systématisé et **des groupes Whatsapp pour les adhérents, nos experts, le bureau et nos opérateurs** ont été créés et sont animés. Des **campagnes de publicité** sur Linked In ont été testées sur les régions de Touraine et de Charente Maritime.



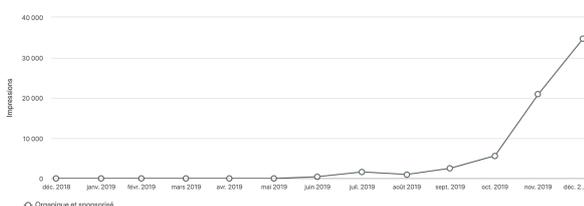
Nous sommes passés d'un **nombre de vues nul** sur le premier semestre à une moyenne de plus de 11,000 vues, avec une courbe exponentielle entre juillet (1 610 vues) et décembre (**34 662 vues**)



La moyenne de vues au premier semestre 2019 est de **5 000 par mois**.



Du premier au second semestre le **nombre d'abonnés a plus que triplé**, passant de 200 à + de 600 en fin d'année 2019.



La moyenne de vues au second semestre 2019 est de **15 000 par mois**.



6. Simplification de l'offre

Le groupe de travail sur l'offre Stratexio a proposé au bureau **une refonte et une simplification du programme** afin de faciliter son déploiement :

- **Club à partir de 5 entreprises / Révision du modèle économique / rémunération des acteurs.**
- **Possibilité d'intégrer un club à tout moment / SaS d'entrée dans le parcours / pédagogie des réunions de club.**
- **Offre Stratexio +** (pour les clubs qui ont démarré sur un cycle de 3 ans) :
 - Accueil par un club actif si volonté de poursuivre échanges entre pairs, avec des modalités plus souples (ex. 3500 € avec suivi référent allégé).
 - **Fin adhésion club local pour adhésion communauté nationale** avec accès catalogue experts/3 journées nationales/ avantages partenaires pour un forfait annuel de 1000 €.

Pour animer le réseau, de **nouveaux services** sont développés :

- Proposer **un webinaire mensuel animé par les partenaires ou experts.**
- **Organiser 3 interclubs / an** à Paris autour du témoignage d'un chef d'entreprise emblématique suivi d'une table ronde de témoignages de dirigeants, puis d'un après-midi réservé au réseau Stratexio (entreprises/experts/opérateurs de clubs).

7. Révision des catalogues et des contrats avec les prestataires

Le GT marketing et communication a travaillé à **une refonte profonde des catalogues d'experts Stratexio** pour les rendre conformes à la nouvelle identité graphique et fluidifier leur usage pour les opérateurs de clubs et les entreprises du réseau.

Les contrats des prestataires, suite à la révision du business model des clubs (pouvant démarrer à partir de 5 entreprises) **ont également fait l'objet d'une révision.**

Catalogue expert - 123 expertises



Experts Stratexio 2020



**Maryline
BERTHEAU SOBCZYK**
VALIANS INTERNATIONAL

Expertise

Conseil et accompagnement opérationnel pour un développement sur les marchés d'Europe de l'Est : Export, sourcing, implantation.

Etudes de marché.

Recherche et qualification de partenaires distributeurs / agents / sous-traitants / fournisseurs.

Accompagnement dans les négociations et mise en place des partenariats.

Rachat, fusion, acquisition.

Création de filiale et domiciliation.

Recrutement des équipes locales, portage salarial, coaching.

Développement commercial et gestion des comptes clés.

Résultats attendus

- Comprendre et maîtriser les clés d'entrée sur les marchés d'Europe de l'Est.
- Qualifier des partenaires commerciaux et industriels fiables.
- Être conseillé et accompagné dans la mise en place de son développement industriel et commercial sur les marchés.
- Réussir son implantation.

Références

Professionnelles : Plus de 500 références au sein de Valians International, MANAGEMENT DE 150 projets par an :

RECTOR, TRACTEL, TOUPRET, EUROSTAT, SPF, MADICOB, PROVEPHARM, LABORATOIRES LEHNING, MAISONS DE FAMILLE, NUPROXA, ARIADNEXT, LYRA DENTAL.

Interventions Clubs Stratexio : Entreprises Club Poitiers, Club Paris

Secteurs & Pays d'expertise

Secteurs : Tous.

Pays : Europe Centrale et Orientale : Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Roumanie, Bulgarie, Serbie, Balkans, Ukraine.

Pour joindre cet expert, prenez contact avec votre référent qui vous mettra en relation avec lui et pourra suivre l'évolution de votre plan d'actions ainsi que la qualité de la prestation retenue. Aucun engagement n'est acté tant que vous ne signez pas le bon de commande.

Catalogue intervenant - 62 interventions



Intervenants Stratexio 2020



METTRE EN OEUVRE SA STRATEGIE INTERNATIONALE

DÉVELOPPER SA PRÉSENCE À L'INTERNATIONAL PAR CROISSANCE EXTERNE

PRÉREQUIS

- Être sensible aux opérations transfrontalières en croissance interne (ouverture de filiale ou partenariat) ou croissance externe Être en réflexion active d'une expansion à l'international

OBJECTIFS

- Rappeler les enjeux de l'internationalisation et la nécessité de penser sa stratégie de développement.
- Apporter les éléments de base à la gestion d'une croissance externe (acquisition, JV...).
- Donner les moyens de mieux gérer ses conseils.
- Le tout avec une mise en perspective des cultures pays et de leurs impacts sur la stratégie de croissance internationale

ÉVALUATION

- Questionnaire d'évaluation.

DURÉE

- Session de 8 heures.



**Miriam
FEDIDA
MFA**

Par mon approche ultra opérationnelle je comprends le langage de l'entreprise, ses besoins mais également je comprends le langage du monde des opérateurs de haut de bilan avec ses conseils.

A cela s'ajoute une approche culturelle humaine qui m'a permis de développer un réseau dans plus de 40 pays, des facilités de négociations dans plus de 40 pays et donc d'apporter cette valeur ajoutée aux sociétés qui souhaitent grandir à l'internationale en toute sérénité.

L'approche de MFA est de faire participer les dirigeants au deal, de mon côté de transmettre les process, mon réseau et mon savoir faire, c'est un plus qui permet de rendre autonomes les sociétés, leur permet d'être plus agiles et d'acquies de nouvelles compétences ainsi donc de la motivation pour les équipes.

Plan d'intervention

- Développement internationale, que choisir ?
- Les avantages et inconvénients entre les partenariats/croissance interne et croissance externe.
- Rappeler le déroulé d'une opération de croissance externe (workplan).
- Les accords pré-acquisition (contrat de confidentialité, lettre d'intention).
- La gestion d'une acquisition et les Diligences Négociation des accords
- L'après acquisition ou l'intégration.

Techniques et outils pédagogiques

- Formation Outils et méthodologie.
- Présentation de cas client.

ACTION 2019

Nos Clubs actifs

Voici les opérateurs de nos clubs ainsi que l'agenda des réunions collectives des différents clubs :

Clubs Pays de la Loire : 4 Clubs



Florence
CROSSAY



Claire
VENARD



Holger
MENKHAUS



Jean-Bernard
MANCEAU



Fernando
DELGADO



Lucie
ROLLAND



Cyril
ROCH



Romain
MAUGRAIN

Clubs Poitiers & Poitou - Deux-Sèvres : 2 Clubs



Jean-François
LHERM



Pierre
LAINÉ



Frédérique
DIEUMEGARD



Guy
ETCHETO

Club Paris-Medicen



Brigitte
LE BORGNE



David
SÉJOURNÉ



Annick
DELECROIX

Club Strasbourg



Sandra
GEIGER



Louisa
RAGOT



Corinne
ROVEDO

Photothèque des réunions de clubs



Agenda des Clubs :

Date	Intervenant	Thème
31/01/2019	Florence CROSSAY	Organisation RH export et efficience.
04/04/2019	Pascal GOURSAUD	Stratégies d'alliance à l'international.
20/06/2019	Philippe VERHAEGHE	Créativité appliquée à l'international.
17/10/2019	Joselyne STUDER LAURENS	Risques contractuels à l'international.
12/12/2019	Miriam FEDIDA	Croissance externe à l'international - vision opérationnelle et <u>corporate</u> .



Date	Intervenant	Thème
22/11/2018	<u>Ellio PEREZ</u>	Le marketing stratégique à l'international.
07/03/2019	Miriam FEDIDA	Croissance externe à l'international.
20/06/2019	Philippe VERHAEGHE	<u>Inter-clubs</u> : Créativité appliquée à l'international.
24/10/2019	Amaury de La BAUME	Stratégie digitale et réseaux sociaux à l'international.
19/12/2019	Joselyne STUDER-LAURENS	Risques et contrats à l'international.



Date	Intervenant	Thème
16/05/2019	Arnaud LEURENT	Développement international : passer avec succès de l'opportunisme à une démarche construite.
05/09/2019	Julien WARLOUZE	Modes d'entrée à l'international.
14/11/2019	Laurent ALLAIN-BASSOT	Animation des forces commerciales et management à distance.
23/04/2020	Joselyne STUDER-LAURENS	Risques et contrats à l'international.
18/06/2020	/	Séance <u>Inter-Clubs</u> PDL.



Date	Intervenant	Thème
08/03/2019	Arnaud LEURENT	Stratégie internationale : De la conquête à l'opportuniste.
16/04/2019	Natasha LITOVTSENKO	Choix des cibles pays.
21/05/2019	Pierre LEMAITRE	Modes d'entrée pays.
11/07/2019	Alexandra CATTÀ	Etablir son Business plan.
26/09/2019	Jacques PONS	Gestion des flux logistiques et financiers à l'international - Incoterm 2020.

Date	Intervenant	Thème
18/02/2019	Amaury de LA BAUME	Stratégie digitale et réseaux sociaux à l'international.
15/04/2019	Miriam FEDIDA	Croissance externe à l'international - vision opérationnelle et <u>corporate</u> .
03/06/2019	Pierre LAPORTE et Mokrane MOKHTARI	Compliance - Ethique des Affaires.
16/09/2019	Bradley STOCK	Pitch linguistique - Négocier et prendre la parole en anglais.
18/11/2019	Guy ETCHETO	Le marketing stratégique.

Date	Intervenant	Thème
07/03/2019	Arnaud LEURENT	Stratégie internationale : De la conquête à l'opportuniste.
17/04/2019	Pierre LE MAITRE	Modalités d'entrée dans les pays.
07/06/2019	Florence CROSSAY	Optimiser les organisations export pour plus d'efficacité.
24/09/2019	Pierre LAPORTE et Mokrane MOKHTARI	Compliance - Ethique des Affaires.
26/11/2019	Amaury DE LA BAUME	Stratégie digitale, réseaux sociaux et marketing international.

Date	Intervenant	Thème
24/01/2019	Joselyne STUDER-LAURENS	Contrat de partenariat à l'international.
28/03/2019	Jean Marie DUCREUX	Positionnement et international.
16/05/2019	François TISSERONT	Transfert de technologie à l'international.
27/06/2019	Pierre LE MAITRE	Mode d'entrée pays.
05/09/2019	Guy ETCHETO	Le marketing stratégique.



Lothèque des entreprises :



Créations de Clubs

Trois clubs ont été initiés en 2019, portant à **9 clubs et + 70 le nombre de dirigeants engagés dans le programme fin 2019**. Au premier trimestre, les clubs Poitiers-Deux Sèvres et Strasbourg ont démarré et le 4ème Club Pays de Loire orchestré par les équipes de CCI International a été inauguré lors de l'interclubs régional annuel en Juin 2019.

Évènements 2019

La participation aux manifestations en lien avec l'international a été foisonnante, puisque Stratexio a été représenté à l'événement **Bercy France Export** le 6 février, aux **États généraux du commerce extérieur** organisés par Eric Woerth le 14 février, à **Inauguration par premier ministre Edouard Philippe de la plateforme de solutions Team France export** à Rouen le 17 juin, à la **Journée de l'international de Bretagne Commerce international** à Brest le 2 juillet, aux **universités d'été de l'OSCI** à Marseille le 5 Juillet, au **BIG de BPI** le 12 octobre, au **Forum international** organisé par la Cci Grand Est à Metz le 27 novembre, à l'événement « **Faites de l'International** » de la CCIP et du Moci.

Outre ces événements Stratexio a également été à l'initiative d'une **matinale co-organisée avec le Medef International** autour de Frédéric Piérucci le 23 mai qui a accueilli dans l'amphithéâtre du Medef près de 300 participants. La **journée des opérateurs annuelle**, réunissant animateurs, référents et nouveaux experts accrédités s'est tenue le 3 Juillet dans les locaux de CCI International à Levallois Perret. Enfin, lors de l'**université d'été du Medef** à l'hippodrome de Longchamp les 28 et 29 août, Stratexio a tenu un stand aux cotés de Medef International, le Comité France Chine et l'Adepta.



Vidéo Paris-Medice



Matinale – Responsabilités des dirigeants avec Medef International 23 mai- Paris



Interclubs Pays de la Loire
20 Juin 2019



Journée des opérateurs et experts Stratexio
2 juillet -Paris



Création Club
Pays de la Loire 4
16 mai - Nantes



Organisation de 4 webinars

Parallèlement, de **nombreuses initiatives** se poursuivent avec Aerospace Valley, la Fédération de l'agro-alimentaire Alliance 7, le Syntec numérique, la Ficime, la Confédération des Métiers de l'Environnement, Total Développement et de multiples réseaux patronaux : APM, CJD et Medef. Des réunions de présentation ont eu lieu à Saintes, à La Rochelle, à Metz, à Tours, à Nancy, au Parc de Saint Ouen l'aumône, à Montpellier, à Lille. Stratexio a également fait l'objet d'une séquence à l'Assemblée nationale du Medef le 17 Septembre.

Revue de presse et communication

Nous avons également contribué à **plusieurs articles du Moci**, dont un entretien avec Jacques Mauge, une interview de Fabrice Le Saché dans le magazine **Classe Export**, dans la revue du Medef Paris, C'est à Vous, et dans le magazine **Lille Metropole** et **Actu Medef 79**.

ACTUALITÉS

Stratexio : les ambitions du Medef sur l'internationalisation des entreprises

Fabrice Le Saché, Vice Président et Porte Parole du Medef a pris la présidence de Stratexio au mois de juillet dernier. En quelques semaines il a revivifié la communication de cette association qui est l'action phare du Medef pour accompagner et former les dirigeants à l'international et pour lui donner plus d'ambition.



Fabrice Le Saché, Vice Président et Porte Parole du Medef

Candidat à la présidence du Medef, Fabrice Le Saché fait partie avec Patrick Martin de cette nouvelle génération que les entreprises ont portées à la tête du patronat avec la présidence de Geoffroy Fouad de Béthoux. Il nous le raconte pour accueillir les changements notamment sur le sujet de l'international.

« Stratexio n'est pas un organisme, une institution, c'est une méthodologie qui permet d'accompagner l'entreprise à l'international. On le fait sur deux angles : l'export et l'importation à l'étranger » explique Fabrice le Saché. Cette méthodologie repose sur 3 piliers : le partage de bonnes pratiques, un sourcing d'experts extérieurs qui interviennent au sein des clubs, un audit force et faiblesse de l'entreprise à l'international. « Si l'entreprise est active dans le programme qui a été créé il y a 3 ans, c'est un succès quant à l'impact sur le Club des entreprises qui ont fait partie du programme, même si on peut faire beaucoup mieux sur le nombre. On a mesuré la croissance du CA à l'export des entreprises participantes

et qui a été de 13 à 14% de croissance, ce qui n'est pas négligeable, et le taux de renouvellement dans le programme est de 93%. Tous ces indicateurs que les entreprises ont satisfaites du travail accompli. Par exemple nous avons pris la décision de lancer un club Stratexio Chine. Fabrice Le Saché a des ambitions fortes Stratexio dans les 12 mois, c'est à dire faire en un an ce qui a été fait en trois ans, et ensuite travailler sur une croissance exponentielle. « On va faire aussi des missions d'adhésions en Europe », reprend le Président de Stratexio, « On pense souvent que l'export c'est facile alors qu'il y a des vraies barrières, culturelles, réglementaires et d'approche des marchés. »

Si Stratexio fait partie de l'offre de la Team France Export, « parce qu'il faut être uni pour travailler à l'international », Fabrice Le Saché pense qu'il faut agir de tout ramener au dispositif public : « Le privé, c'est plus performant, c'est innovant, ce n'est pas soumis aux aléas d'une politique étrangère qui peut varier et n'est orienté sur la performance. »

« On a besoin d'avoir un secteur privé fort et de mieux le structurer pour accompagner nos entreprises à l'international. Et que qu'il en soit les moyens financiers et d'investissement aujourd'hui sont dans le privé et pas dans le public. »

Le Président de Stratexio ne veut pas raisonner en opposition, « tout se complète » mais il faut lutter contre la pensée unique.

« Mais dans tout cela, la vraie spécificité des clubs Stratexio, c'est la méthodologie

Stratexio : le sur-mesure dans l'accompagnement international

Face à l'international est devenu essentiel au développement des entreprises, les Clubs Stratexio offrent aux dirigeants un véritable accompagnement de croissance. Grâce à une offre de formation et d'accompagnement conçue par des clubs d'entreprises autour d'un réseau d'experts et de partenaires spécialisés de l'international, Stratexio est un outil opérationnel pour vous aider à aller plus loin. Existence avec **Stéphane La Drevaux-Piquet**, délégué général.

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

« Quel est votre ambition ? C'est de continuer à travailler à l'international, mais avec un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Quelle est la différence entre un accompagnement à l'international ?

« L'accompagnement à l'international est un accompagnement qui est sur-mesure et qui est basé sur les besoins de l'entreprise. »

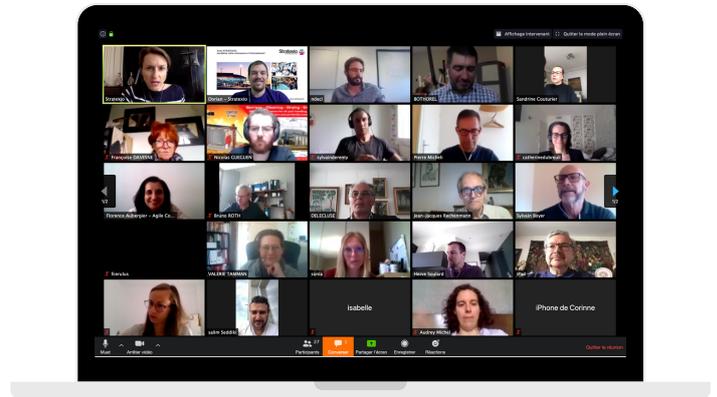
Peut-on dire que les entreprises françaises ont une ambition internationale ?

« Les entreprises françaises ont une ambition internationale, mais elle n'est pas toujours accompagnée à l'international. Il y a un déficit de formation et d'accompagnement public et privé qui pousse les entreprises à l'international. »

Les outils de communication se sont enrichis d'une nouvelle vidéo témoignages des dirigeants du Club Paris-Medicon, la nouvelle plaquette institutionnelle valorisant les résultats du programme Stratexio. Les kakemonos sont également actualisés à la charte graphique avec plusieurs changements de logos des partenaires.

Organisation de webinaires

- **19 mars** « Veille stratégique à l'international » par *Jérôme BONDU*
- **17 avril** « Repérer, prioriser et convertir ses prospects étrangers » par *Jean Paul DAVID*
- **21 mai** « Travailler avec des chinois » *Chloé ASCENSIO*
- **25 juin** « Comprendre la Turquie et découvrir ses opportunités par secteurs prioritaires » par *Ilker ONUR*



Comités d'accréditation piloté par le CNCCEF

Deux comités d'accréditation ont eu lieu le 12 Février et le 27 et Septembre et **quatorze nouveaux experts accrédités** viennent enrichir l'offre de formation et d'accompagnement. Nous rejoignent :

- **Mokrane MOKTARI** et **Pierre LAPORTE**, Ethique et compliance,
- **Bettina BALMER**, accès à nouveaux marchés : stratégie et premiers pas,
- **Béatrice MORANE**, Plan stratégique de développement international,
- **François HUCHIN**, accompagnement export – management de transition export,
- **Jody JULIEN**, coach de dirigeant,
- **Christophe FONTAINE**, Kirghizstan/Tajikistan,
- **Thierry MERMET**, zone Asie du Sud Est, Vietnam.
- **Raquel GRASE**, intelligence économique, évaluation des risques,
- **Olga CHEVÉ**, le marché russe et aspects interculturels,
- **Julien CURTET**, financement de projets en Asie, recherche de partenaire pour JV et FUSAC,
- **Valérie TAMMAN**, négociation et Interculturel Chine,
- **Philippe CORDIER**, Sénégal, Cote d'Ivoire, Bénin, Togo,
- **Pierre BRUGUIER**, conseil en développement opérationnel



REUNIONS STATUTAIRES ET GOUVERNANCE

Calendrier des réunions statutaires

- **Comex** : 5/01 - 24/01 - 04/02 - 24/09
- **Conseil d'Administration** : 11/03 - 10/07 - 12/12 (reporté au 15/01/2020)
- **Assemblée générale** : 10/07
- **Réunion du bureau Stratexio** : 27/08 - 2/10 - 14/11 - 18/12
- **Comité d'accréditation** : 12/02 - 27/09
- **Groupes de Travail thématiques** :
 - GT Offre : 19/09 - 22/10 - 6/11
 - GT Distribution : 06/09 - 07/11
 - GT Catalogues : 13, 19 & 27/09 - 18/10 - 14/11

Élections 2019-2020

Jacques Mauge soumet à l'ensemble du CA de Juillet la candidature de Fabrice Le Saché pour la présidence de Stratexio en Juillet, qui est élu à l'unanimité.



Fabrice Le Saché est président, fondateur d'Aera Group SAS leader de l'ingénierie finance climat en Afrique. Fabrice est également impliqué dans le mouvement patronal au sein de **MEDEF International dont il est administrateur et où il a fondé l'index de start-up Up40**. Il est également **porte-parole, vice-président du MEDEF**. Il a été **candidat à l'élection à la Présidence du MEDEF au cours de l'année 2018**.

Ayant des racines aubois (famille dans l'industrie textile), Fabrice est ambassadeur de la fondation de l'université technologique de Troyes (UTT) où il a créé un prix de l'innovation frugale dont la première édition s'est tenue au Sénat en 2017. Fabrice est titulaire d'un L.LM de droit comparé (University of San Diego School of Law), d'une maîtrise de droit international public (Université Paris II Panthéon-Assas), d'un diplôme de l'Institut des Hautes Études Internationales (IHEI-Panthéon-Sorbonne).

FONCTIONS SUPPORT

Sous le pilotage de la secrétaire générale, **Stéphanie Le Dévéhat-Picqué**, **Matthis Ajas**, jeune étudiant en DUT Gestion des Administrations d'Entreprise à Sceaux, renouvelle sa **mission en alternance pour une année** à partir de Septembre. Il poursuit sa mission de suivi de la comptabilité et de la gestion, la facturation et le support administratif, contrats prestataires etc..).

Sara Fahsi en charge de la communication a quitté ses fonctions le 8 Novembre 2019, et **Dorian Dall'omo Partouche** a intégré l'organisation le 12 Novembre 2019 au poste de chargé de l'animation du réseau. Son expérience à la tête de la micro-entreprise StratXport qu'il avait créée au service du développement international des entreprises est vivement appréciée.



**Stéphanie
LE DÉVÉHAT PICQUÉ**



**Matthis
AJAS**



**Dorian
DALL'OMO-PARTOUCHE**

PERSPECTIVES 2020

L'année s'achève sur de **nouvelles perspectives de développement et une nouvelle dynamique ancrée sur la refonte de l'organisation.**

La nouvelles équipe, le nouveau bureau, tous sont entièrement **concentrés sur le déploiement de nouveaux clubs et la densification des clubs existants.** De nombreuses réunions d'information sont d'ores et déjà programmées début 2020 (après celles de La Rochelle, Tours, Montpellier) d'autres sont à venir (Cergy-Pontoise, Metz, Nancy, Rennes,..) pour **présenter la nouvelle offre STRATEXIO et mailler le réseau sur l'ensemble du territoire.**

À noter que **les récents événements avec la crise sanitaire du COVID 19 sont venus contrecarrer l'ambition de croissance de l'organisation.** Néanmoins, celle-ci a su très vite faire preuve **d'agilité et de résilience pour apporter des solutions concrètes et instantanées aux entreprises du réseau,** notamment à travers l'animation de **groupe what'sApp** leur apportant des informations en flux continu et réel ou encore par l'organisation de **webinaires** autour d'expertises adaptées à la situation de crise. Nul ne peut augurer à ce jour de l'impact économique pour les entreprises du réseau mais cet événement renforce notre conviction que les entreprises qui se déploient à l'international sont plus résistantes que les autres.

RAPPORT DE GESTION 2019

Présentation des comptes validés par l'expert-comptable. À noter que nous avons changé de cabinet comptable en début d'année.

Recettes

Elles s'élèvent au total à environ **455 267 €**. Elles se composent :

- o Des cotisations pour 166 553 €
(35 000 € de cotisations des membres fondateurs -25 000 € des cotisations des fédérations partenaires- 61 667 € des cotisations des organisations partenaires - 40 000 € de dons)
- o Des frais de dossier des intervenants du programme 3 900 €.
- o De recettes issues des clubs 288 683 €
- o De recettes diverses 979 €

Charges

Elles s'élèvent au total à environ **495 236 €**. Elles se composent:

- o Des frais fonctionnement de 67 937 €
- o Des frais de structure de 222 374 € (45 % des charges totales)
- o Des frais logistiques et de maintenance : 6 460 €
Les dotations (charges calculées et non décaissées) représentent 1 600 €
- o Des frais de clubs de 204 924 € (sous-traitance des clubs -intervenants, animateurs, référents et experts- frais de restauration, frais de déplacements).

Résultat

L'ensemble du processus budgétaire a été maîtrisé sur l'exercice qui clôt son activité sur une **perte de 39 296 €**, à comparer à un bénéfice sur 2018 de 736 €. Ce résultat est conforme aux engagements actés lors du conseil d'administration de novembre 2018. Pour rappel, une enveloppe extraordinaire avait été allouée à la refonte des outils de communication. Cette perte sera proposée à l'Assemblée générale par le Conseil d'Administration pour un report à nouveau, il sera déduit, d'abord des fonds propres, et ensuite du bénéfice éventuel lors d'un exercice comptable ultérieur, dans la une limite maximale de 10 ans.

Bilan

Le total du bilan s'établit à **428 167 €**.

À l'actif, les disponibilités s'élèvent à 276 407 € Les charges constatées d'avance quant à elles s'élèvent à 50 768 €. Au passif, les produits constatées d'avance représentent 110 520 €.

Faits marquants du bilan :

Entrée dans le patrimoine d'une immobilisation incorporelle (site internet) pour un montant de 12 000 € amortissable sur 3 ans.