

Stratexio

Le monde est à vous



— La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Stratexio, accélérateur de croissance internationale

Déployé depuis
2017

20 Clubs actifs en
région

+300 chefs
d'entreprises
accompagnés

+130 experts
référencés à votre
service

Un suivi sur
mesure

Un partage unique
d'expériences entre
pairs

93%
Taux de fidélisation
des adhérents au
programme

6,7 milliards d'€
CA cumulé des
entreprises
adhérentes

76% des entreprises
ont augmenté leur
CA à l'export

Aux dirigeants d'entreprises :

- ayant une expérience internationale,
- ayant une forte volonté de croissance à l'international,
- ouverts aux échanges,
- ouvert à une démarche collaborative.

Aux entreprises multi-sectorielles :

- Services,
- Industries (agro-alimentaire, santé etc.)



Le réseau Stratexio



Structurer et accélérer sa stratégie internationale grâce à :

- ✓ Une **journée** de travail et d'échanges en **Club tous les 2 mois** (5 jours par an)
- ✓ Une **revue stratégique** et un suivi continu par un consultant référent
- ✓ L'**accès au réseau** de compétences opérationnelles mis en place par Stratexio (+300 chefs de PME/ETI exportatrices et +130 experts)
- ✓ L'invitation aux **événements nationaux**
- ✓ Possibilité de participation à **un consortium économique**

Tarif : 4 950 € HT par an (éligible aux fonds formation)

Les journées de Club sont également ouvertes aux collaborateurs (70€ HT / personne / réunion)

L'offre donne également accès à l'écosystème privilégié mobilisé par Stratexio: partenaires, consultants export, douane, patronats étrangers, ambassades de France à l'étranger, réseau des conseillers du commerce extérieur etc.



Déroulé type d'une journée de rencontre

MATINÉE

- **Échanges entre pairs** : chaque dirigeant partage son actualité, ses réussites, ainsi que ses besoins et ses attentes.
- **Réflexion miroir & co-développement** : focus sur une problématique d'un membre et réflexion collective pour y apporter des solutions.
- **Intervention d'un partenaire**
- **Visite de l'entreprise de l'hôte de la réunion**

APRÈS-MIDI

- **Un expert Stratexio intervient** sur l'un des sujets retenus par le Club en fonction des problématiques et attentes des membres.



L'offre Consortium

Gagner des marchés à l'international grâce à :

- ✓ La structuration d'une **offre commune** proposée à l'international
- ✓ L'échange d'**affaires** et le partage de **contacts commerciaux** entre les membres du consortium
- ✓ La **prospection** menée à plusieurs entreprises complémentaires sur un territoire / secteur donné
- ✓ **L'accès au réseau** de compétences opérationnelles mis en place par Stratexio (+300 chefs de PME/ETI exportatrices)
- ✓ L'invitation aux **événements nationaux**

Tarif : 1 950 € HT par an

L'offre donne également accès à l'écosystème privilégié mobilisé par Stratexio: partenaires, consultants export, douane, patronats étrangers, ambassades de France à l'étranger, réseau des conseillers du commerce extérieur etc.



Avantages partenaires

Accès au réseau des membres fondateurs



OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS
DU DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL

FRANCE
INDUSTRIE



FIDAL
AVOCATS



- Accès aux opérations de MEDEF International au tarif membre pendant 1 an (valable uniquement pour les nouveaux membres Stratexio qui n'ont jamais été membres de MEDEF International).
- Un audit flash : diagnostic juridique et fiscal gratuit
- Une cartographie gratuite des aides et subventions publiques disponibles pour vos projets de développement à l'international
- Une remise de 15% sur l'outil de veille économique Apalis
- Un DiagFlash gratuit au choix sur :
 - La maturité de l'entreprise à gérer ses risques de change
 - Les conditions bancaires appliquées aux opérations de change
 - La valorisation des enjeux financiers
- Accès gratuit à l'annuaire des fonds d'investissement membres de France Invest,
- Accès privilégié aux événements en région (participation à des tables rondes, témoignages, etc.)

Des succès concrets



Structuration du service export



Opérations de croissance externe



Refonte de la stratégie d'internationalisation



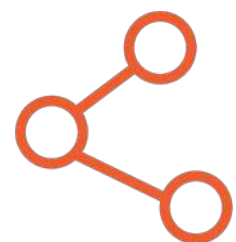
Prises de participation



Mise en place d'un réseau de distributeurs



Conclusion d'accords de distribution



Ouverture de filiales commerciales



Création de sites industriels



Exemples de thèmes traités en Club

✓ Identifier et animer ses réseaux de distributeurs



✓ Structurer et organiser ses Ressources Humaines pour l'international

✓ Mettre en place un système de veille et d'intelligence économique



✓ Créer et manager sa marque à l'international



Exemples de thèmes traités en Club

✓ Adapter son mix marketing à l'international



✓ Analyser les différents outils pour financer sa croissance à l'international

✓ Développer sa présence à l'international par croissance externe



✓ Sécuriser le risque client dans vos opérations internationales

Exemples de thèmes traités en Club

- Passer d'une démarche opportuniste du développement international à une approche organisée, structurée et efficace.
- Construire un plan stratégique ambitieux et réaliste, motivant pour toutes les parties prenantes.
- Choisir le(s) mode(s) d'entrée sur les marchés en cohérence avec ses besoins, ses moyens et ses objectifs.
- Aligner son organisation sur sa stratégie afin d'être durablement performant à l'international.
- Développer sa présence à l'international par croissance externe.
- Réussir sur les marchés internationaux par le transfert de technologie.
- Mettre en œuvre et piloter des stratégies d'alliances à l'international.
- Identifier et Animer ses réseaux de distributeurs.
- Structurer et organiser ses Ressources Humaines pour l'international.
- Mettre en place un système de veille et d'intelligence économique.
- Adapter son mix marketing à l'international.
- Créer et manager sa marque à l'international.
- Transformer sa participation à un salon professionnel en outil stratégique de développement international.
- Animer des équipes techniques, des managers et/ou une force commerciale à l'international.
- Analyser les différents outils pour financer sa croissance à l'international.
- Sécuriser le risque client dans vos opérations internationales.
- Réglementations et aspects juridiques à l'international.
- Sécuriser et optimiser ses contrats de distributions à l'international.
- Maîtriser les enjeux de la logistique et optimiser le volet douanier, les incoterms, la supply chain et les approvisionnements.
- Maîtriser les flux physiques et flux financiers à l'international.
- Développer votre compétence interculturelle pour réussir vos missions à l'international.
- Tester et améliorer ses capacités de négociations et de prise de parole en anglais.

Plusieurs aides sont à disposition des entreprises pour financer l'adhésion à un Club Stratexio :

FONDS FORMATION (OPCO)

Les frais de formations collectives (4 500 € HT) peuvent être pris en charge partiellement ou en intégralité en fonction des organismes.

BPI EXPORT / ASSURANCE PROSPECTION

La formation peut être prise en charge partiellement si la demande est réalisée avant le début du programme. En fonction des thèmes traités, les frais de consultants experts peuvent être pris en charge dans l'AP/BPI export.

SERVICES FISCAUX

Il est possible de déduire de ses impôts un crédit d'impôt pour la formation des dirigeants d'entreprise :
Programme annuel 42 heures.

CONSEIL REGIONAL OU CCI INTERNATIONAL REGIONAL

Les frais de consultants experts (1 500 €/jour) peuvent être pris en charge par certains programmes régionaux.

CERTAINES FÉDÉRATIONS PROFESSIONNELLES, AIDES PUBLIQUES ...



Frédéric PATARD
CEO
RC MODÈLES

"Stratexio permet d'avoir des liens inter-entreprises, d'avoir un groupe avec qui partager des problématiques et se rendre service. Stratexio m'a aidé à structurer ma démarche, à acquérir les bons outils et à savoir vers quels pays me tourner et comment y aller."



**Vidéo témoignage Albane ROUX – Easytex
Club Hauts de France Nord**



Samuel VILLANI
DIRECTEUR
DELTA BOX

"Stratexio est un vrai bol d'air frais qui permet d'échanger avec des pairs, de prendre du recul et d'améliorer sa stratégie Export. Après 2 ans de participation, DELTA BOX en retire des actions concrètes pour dynamiser ses ventes et sa communication à l'International."



Contacts et informations



Dorian DALL'OMO-PARTOUCHE
Chargé de l'animation et du support réseau
07 66 19 64 60
ddallomopartouche@stratexio.fr



Stéphanie LE DÉVÉHAT-PICQUÉ
Directrice Générale
06 61 95 98 17
sledevehat@stratexio.fr



Mélanie ROYER
Assistante administrative et financière
07 65 62 76 95
mroyer@stratexio.fr