

**Club** **Salveo**  
GROUPE ADIT

*by*

**Stratexio**  
Le monde est à vous



## Stratexio, accélérateur de croissance internationale

Parce que l'international est devenu essentiel au développement des entreprises, les Clubs Stratexio offrent aux dirigeants **un véritable accélérateur de croissance**. Grâce à **une offre de formation et d'accompagnement** conçue par des chefs d'entreprise autour d'un réseau d'experts et de partenaires, Stratexio propose **un outil opérationnel pour vous aider à aller plus loin**.

Stratexio accompagne les dirigeants de TPE/ PME dans **une démarche d'internationalisation structurée, complète et durable** grâce à son **écosystème spécialiste du commerce international**.



Des résultats concrets  
pour les entreprises qui  
suivent le programme

*Membres fondateurs et partenaires*

## Stratexio, accélérateur de croissance internationale

Déployé depuis  
2017

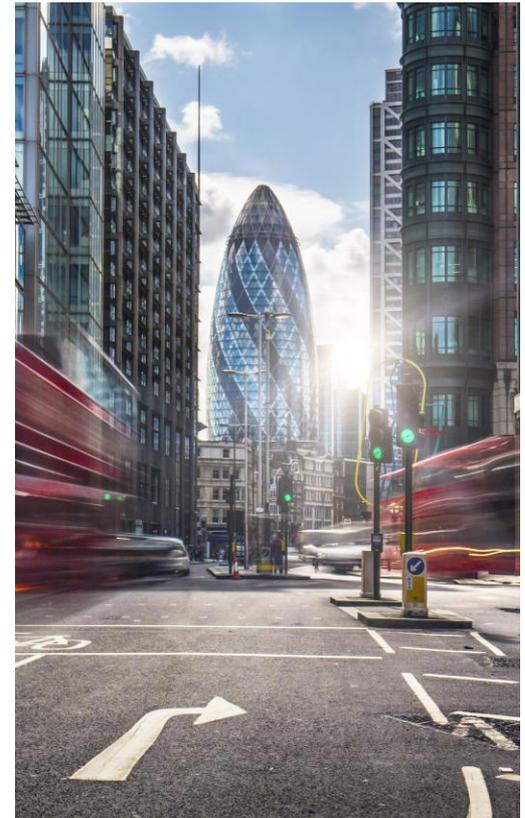
9 clubs actifs en  
région

+100 experts  
référencés à  
votre service

+100  
entreprises  
participantes

Un suivi sur  
mesure

Nos clubs : un  
partage unique  
d'expériences  
entre pairs



## L'équipe



**Fabrice LE SACHÉ**  
Président @Stratexio,  
Vice-Président @MEDEF,  
Président @Aera Group



**Stéphanie  
LE DÉVÉHAT-PICQUÉ**  
Déléguée Générale @Stratexio

### Stratexio au service de votre croissance internationale

Stratexio déploie une démarche collaborative entre chefs d'entreprise. Parmi les éléments structurant du programme : **échanges d'informations, partage d'expérience, réflexion collective aux interrogations individuelles, amélioration des approches de marché, renforcement des méthodologies existantes, identification des optimisations, acquisition d'expertises extérieures, témoignages de leaders économiques, accès aux réseaux croisés de la 1<sup>ère</sup> plateforme du secteur privé dédié à l'international.**

## Stratexio en chiffres

### Nos résultats

La force de Stratexio, ce sont les résultats obtenus par les entreprises dans leur développement international : **clarification de leur stratégie, augmentation de leur chiffre d'affaires, signature de nouveaux partenariats ...**

**+100**

d'entreprises adhérentes au programme Stratexio

**76 %**

des entreprises ont augmenté leur CA export

**1,47 milliards d'€**

CA cumulé des entreprises adhérentes

**93 %**

Taux de fidélisation des adhérents au programme

**74 %**

Hausse moyenne du CA export

**8 976**

Effectif total des entreprises

## Des succès concrets

**Stratexio accompagne les entreprises membres dans leurs opérations internationales.**

***Quelques exemples :***

- **Structuration du service export.**
- **Refonte de la stratégie** d'internationalisation.
- **Élaboration de la feuille de route export.**
- La mise en place et animation d'un **réseau de distributeurs.**
- Ouverture de **filiales commerciales.**
- **Prises de participation.**
- Opérations de **croissance externe.**
- Création de **sites industriels.**
- Conclusion d'**accords de distribution.**
- **Création de nombreux emplois** en France et à travers le monde.



## Le programme s'adresse :

Aux dirigeants d'entreprises de **1 à 250+ M€** ayant une **forte volonté de croissance internationale**, dont le dirigeant est **ouvert aux échanges**, ouvert à une **démarche collaborative**, ayant une **expérience internationale**.



Aux **entreprises multi-sectorielles** :  
service, industrie, agro-alimentaire, santé etc...

# Les entreprises membres



## Les dirigeants en parlent



**Gaël GOURAUD**  
@Sodebo  
CA : 400 M€

« Stratexio est un programme qui est arrivé au bon moment dans l'entreprise, nous avons envie de booster l'international chez Sodebo, et ça nous a permis de prendre conscience de toute la dimension de l'international »



**Valérie BRIN**  
@Meubles Gautier  
CA : 130 M€

« L'objectif de rejoindre Stratexio était vraiment de sortir du quotidien et de rencontrer d'autres chefs d'entreprise pour échanger sur les problèmes quotidiens d'une internationalisation »



**Bernard De CHAMPS**  
@Feljas et Masson  
CA : 27 M€

« La première chose qui est fondamentale c'est de bien reposer la stratégie internationale car ça doit être au cœur de la stratégie globale de l'entreprise. La deuxième chose c'est qu'à travers les échanges du club Stratexio je peux diffuser à mes collaborateurs des bonnes pratiques, de l'information et des savoir-faire »



**Bruno GIFFARD**  
@Liqueurs GIFFARD  
CA : 18 M€

« Je venais en me disant je vais construire un plan international et je ressort en me disant je vais construire un plan stratégique pour l'entreprise globalement. Cela m'a permis d'élargir le champs, de mettre la barre beaucoup plus haute »



**Jean PLANET**  
@Kosmos  
CA : 9 M€

« Le programme Stratexio est pragmatique et opérationnel ; il ne faut pas réinventer la roue, il faut s'appuyer sur des retours d'expériences et sur des experts, ce qui nous permet d'accélérer le processus, qui est complexe et avec des enjeux importants »



**Bruno PATRON**  
@Fixator  
CA : 5 M€

« L'intégration au réseau Stratexio a été pour moi d'un réel et grand intérêt, Nous y avons accompli un travail approfondi qui a profité à nos entreprises. Par-dessus tout, cela a aussi été une véritable histoire d'hommes et nous avons forgé entre nous, sinon des liens d'amitié, pour le moins des liens de confiance tels que nous avons pu évoquer intimement nos entreprises respectives.. »

## Formule du Club

- **1 revue stratégique de l'entreprise avec un suivi référent.**
- **5 journées de rencontre par an.**
- Accès possible aux **inter-clubs nationaux (2 à 3 /an)** et aux **réunions des autres Clubs Stratexio** (Ex : Club Chine, etc..).
- Accès aux **webinaires mensuels & tutoriels** animés par les experts Stratexio.
- Accès à l'académie de **+110 experts** accrédités pour des **missions individuelles** sur mesure.
- Accès au **réseau et aux avantages partenaires.**

## Accès aux avantages partenaires



**Bilan financier gratuit sur l'international**



**Avantages tarifaires sur la solution d'assurance  
« voyage d'affaires »**



**Adhésion gratuite pour une année**



**- 15% sur le taux de prime de la première année de police  
d'une nouvelle assurance-crédit**

*\*offre soumise à conditions.*

## Déroulé type d'une journée de rencontre

### **Matinée :**

**Échanges entre pairs** : chaque dirigeant partage son actualité, ses réussites, l'actualité de son entreprise, 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** (ex. grand donneur d'ordre, directeur de filiale d'une ETI implantée à l'international, économiste de la Coface sur grandes tendances macro-économiques responsable de zones CCE, etc..).

### **Déjeuner :**

Déjeuner autour d'un **partenaire qui vient partager son expérience à l'international**.

### **Après-midi :**

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

## Nos experts

Toute une équipe au service de votre développement international

**+ de 130**

experts et référents à votre disposition

**+ de 250**

problématiques traitées



### Tous les thèmes clés

**Quelle que soit votre situation, vos enjeux, vos attentes, le thème que vous souhaitez aborder, la compétence que vous recherchez, les Experts Stratexio sont à votre disposition** : Stratégie de développement international, implantation à l'étranger, prise de participation, financement export, recherche de partenaires, identification de réseaux de distributeurs, formalisation de contrats internationaux, utilisation des réseaux sociaux/ influence/ réputation, veille de marchés, recrutement de compétences internationales, problématiques douanières et logistiques...

### Une sélection rigoureuse

L'ensemble des experts Stratexio a fait l'objet d'un processus de candidature et d'entretien conduit par des conseillers du commerce extérieur avant d'être accrédités par le programme. Ils sont évalués de manière systématique après chaque intervention par les dirigeants.

L'ensemble des experts intervient dans le cadre de notre forfait tarifaire annuel permettant une économie substantielle aux entreprises.

**+ de 95 % des dirigeants sont satisfaits des interventions des experts.**

## Exemples de profils d'experts

Miriam a réalisé **+110 opérations de haut de bilan** dont 65 clôturées **dans 42 pays**. Elle a occupé des fonctions de **Directeur M&A** et se met au service de fonds et des ETI. Elle a **27 ans d'expérience internationale** en gestion d'opération de haut de bilan, **accompagne les ETI** tout en leur **transférant savoir-faire, process et réseau de conseils dans plus de 40 pays**.

**Références :** *Schlumberger, Axalto, Diana, Bonduelle, Altavia, Ipos, Galeries Lafayettes, Map&match, Neowave, Zend, Ipsen, Lifeas, Laboratoires Téane...*



**Coach d'individus ou d'équipe de dirigeants**, Jodie **accompagne les dirigeants et les DRH vers des responsabilités internationales et stratégiques**. Elle se spécialise en coaching de stratégie d'intégration et en organisation interculturelle (fusions/acquisitions internationales). Elle forme des leaders pour créer et renforcer une équipe performante. Elle œuvre à la **résolution de conflit et maîtrise la médiation dans les environnements internationaux**, notamment dans les **relations d'affaires Françaises-Nord-Américaines**. Son savoir-faire : Développement de l'organisation et stratégie RH avant/après fusion, Gestion et stratégie pour **attirer et garder les hauts potentiels et talents**.

**Références :** *+20 ans à des postes de terrain et de management dans les industries automobile et high-tech, en France et à l'international, dans des fonctions finance, achats, logistique, formation et ressources humaines (USA, Europe, Mexique, Brésil) / Directrice des Ressources Humaines d'une PME innovante dans un contexte de « spin-off » d'industrie hi-tech. Fusions d'équipes : France, USA, Suède, Angleterre, Russie, Allemagne, Chine, Suisse).*

## Exemples de profils d'experts

David a plus de **15 ans à des postes de responsabilités** (Direction de marchés, direction commerciale, direction de filiale) **dans des entreprises internationales** (principalement US) et dans **le secteur digital avec des clients dans la Santé**. Il a **créé et développé une filiale** détenue par des fonds d'investissement et revendue à une entreprise du CAC 40. Il dirige Management Europe et **accompagne des dizaines de PME** chaque année.

**Références** : *MS HEC-Paris en Stratégie d'Entreprise et strategic management + Babson college (innovation stratégique) - USA, UIBE (University of international Business of Economics) - Pékin.*



**Ancien cadre dirigeant dans les fonctions commerciale et marketing**, Laurent **pilote des équipes destinées à des opérations de développement des entreprises** du groupe RANDOM puis il **créé et dirige INFO-CONVERGENCE** (vendu à la CEGOS). **il préside le directoire de TEACH Finances** (holding de participation dans des entreprises de la nouvelle économie) - où il **développe des compétences transversales de direction et de pilotage d'entreprise à vocation internationale**.

Il œuvre ensuite pour le pavillon français à la foire d'Alger, le Centre Marocain de la Promotion et de l'Exportation et l'Association Africaine de l'Eau à Alger et à Cotonou, puis pour Christian Dior en Afrique du Sud (déploiement des stratégies d'implantations à Johannesburg, à Durban et au Cap) au sein du groupe NGC.

**Références** : *L'Oréal, Accenture, Cap Gemini, Renault, Groupe Volkswagen, Iri, Sap, Oracle, Phc, Price Water Coopers, Jeanneau/beneteau, LCL, BPCE, Banque Transatlantique, Christian Dior.*

## Exemples d'expertises proposées dans le cadre de la crise sanitaire

- Comment adapter son **management à distance** en temps de crise ?
- Comment adapter sa **supply chain et logistique** à l'international ?
- Comment revoir sa **stratégie** en temps de crise ?
- Comment optimiser le **travail à distance des commerciaux** et préparer le rebond ?
- Comment **communiquer avec nos clients à l'étranger** en temps de crise ?
- Comment adapter sa **gouvernance** en période de crise ?
- Comment entretenir de **bonnes relations avec ses distributeurs, partenaires et réseaux** à l'étranger ?
- Comment accélérer la **digitalisation de la relation client**, revoir son **offre servicielle**, et poursuivre **l'intelligence économique** en temps de crise.
- Comment **transformer mon système export** pour améliorer la performance ?
- Comment revoir sa **stratégie « salon »** en période de crise ? *Maintien des objectifs, optimisation du budget, adaptation de la communication ...*
- Comment **gérer une conférence visio en anglais**.
- **Restructurez votre portefeuille de produits-marchés** pour mieux rebondir et prospérer à l'export.
- **L'assurance-crédit à l'export et la cotation des entreprises** en temps de crise. **Gestion des impayés et recouvrement à l'international** (partenaire Coface)
- Comment est-il possible de **se projeter à l'international dans un monde plein d'incertitudes** ?

## Modalités financières

**Tarif annuel/ entreprise : 4.500 € HT qui comprend :**

- Réalisation d'une **revue stratégique** et le **suivi personnalisé** par un **référent** spécialiste de l'international
- Animation des **5 journées de club**.
- **Avantages partenaires** Stratexio.
- Accès à l'écosystème et au **réseau d'entreprises adhérentes** Stratexio.
- Accès à notre **académie de +100 experts techniques & géographiques**.
- Accès à la plateforme « **Stratexio Académie** » (tutoriels export réalisé par nos experts).
- Participation aux **journées Inter-clubs nationales** (3/an).
- Accès aux **webinaires mensuels**.

## Financement du programme

**Plusieurs dispositifs peuvent financer le programme de formations Stratexio :**

- **FONDS FORMATION (OPCO)** : Les frais de formations collectives (4 500 € HT) peuvent être pris en charge partiellement, de 1 200 à 2 000 € HT voire l'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 ...**

## Modalités financières

**Dans le cadre du lancement du CLUB SALVEO by Stratexio :**

Au-delà des financements dont vous pouvez bénéficier, nous offrons aux entreprises qui rejoignent le Club SALVEO, le montant de leur cotisation pour la première année (4.500 €HT), sous forme de remises de 25% à valoir sur les nouvelles prestations (hors frais et à venir en date post adhésion) du Groupe SALVEO, disponibles dans plus de 50 pays.

Découvrez sur ce lien [le catalogue des Prestations du Groupe SALVEO](#)

## Contact et informations



**Dorian DALL'OMO-PARTOUCHE**  
*Chargé de l'animation et du support réseau*

+33 7 66 19 64 60 / +33 1 53 59 17 91  
*ddallomopartouche@stratexio.fr*



**Johann SPONAR**  
*Directeur Général Groupe SALVEO*  
*Animateur Club SALVEO by Stratexio*

+33 4 82 90 21 60 / +33 6 18 02 40 14  
*j.sponar@salveo.international*