



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

ACTIONS DE FORMATION



Chèque relance export

Stratexio, accélérateur de croissance internationale

Déployé depuis
2017

19 Clubs actifs en
région

+250 chefs
d'entreprise
accompagnés

+130 experts
référéncés à votre
service

Un suivi sur
mesure

Un partage unique
d'expériences
entre pairs

93% *Taux de
fidélisation des
adhérents au
programme*

5,4 milliards d'€
*CA cumulé des
entreprises
adhérentes*

76% des
entreprises ont
augmenté leur
CA Export



Le programme s'adresse :

Aux dirigeants d'entreprises 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** :
Services, industries, agro-alimentaire, santé etc...

Les entreprises adhérentes



Votre adhésion au Club vous donne accès à :

Formation et accompagnement

- Une **revue stratégique** et le suivi **personnalisé par un référent spécialiste de l'international**
- **5 journées de club** avec un expert de l'international

Mise en relation avec :

- **+ 170 dirigeants de PME/ETI** présents sur votre zone de conquête ou ayant une expérience sur votre problématiques (gestion d'une implantation étrangère, JV, croissance externe, structuration RH etc...)
- **+ 130 experts qualifiés** sur les thématiques du commerce international

Participation aux projets portés par Stratexio :

- **Interclubs, invitation en huit clos avec des ambassadeurs, ministres**
- **Flash Pays** pour être connectés avec des décideurs présents dans les pays
- **Exportation collaborative** : ex. offre combinée en Afrique avec + 50 PME intégrées dans l'offre conjointe...
- **Participer aux délégations internationales** de Medef International

Avantages partenaires :

- **Audit gratuit par Fidal** (contrat ou fiscalité internationale) ou **Malakoff Humanis** (expatriation de collaborateurs)
- **Adhésion gratuite** au Medef International
- **Invitation aux événements nationaux**

Appui et soutien auprès :

- **Des instances gouvernementales** (grâce au réseau du Medef)
- **De l'écosystème international** (BPI, Business France, Douanes, Ambassades de France à l'étranger etc..)
- **Du patronat à l'étranger** (grâce au réseau de Medef International)

Tarif : **4.500 € HT** (éligible aux fonds formation et au Chèque Relance Export)

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. économiste de la Coface sur grandes tendances macro-économiques responsable de zones CCE, etc..).

Visite de l'entreprise de l'hôte de la réunion

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 problématiques et attentes des membres.

Accès aux avantages partenaires



Conseil sur les contrats d'affaires des salariés en mobilité ou expatrié



Adhésion gratuite pour une année



Un audit exhaustif et gratuit des aides et subventions publiques disponibles pour vos projets de développement à l'international



1 audit flash : diagnostic juridique et fiscal gratuit

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.



Exemples de thèmes traités en club

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

Financement du programme

Plusieurs aides sont à disposition des entreprises pour financer le programme de formations Stratexio :

- **CHÈQUE RELANCE EXPORT** : L'adhésion au Club est sous conditions éligible au dispositif d'aide du Plan de relance export de l'Etat français pour les PME-ETI françaises via un « Cheque Relance Export » à hauteur de **2 000 €** une fois la prestation réalisée.
- **FONDS FORMATION (OPCO)** : Les frais de formations collectives (4 500 € HT) peuvent être pris en charge partiellement ou en intégralité en fonction des organismes. *(Cumulable avec le chèque relance export dans la limite du coût global).*
- **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 ...**

Contact et informations



Dorian DALL'OMO-PARTOUCHE

Chargé de l'animation et du support réseau

+33 7 66 19 64 60

ddallomopartouche@stratexio.fr

www.stratexio.fr

