

RAPPORT D'ACTIVITÉS ET DE GESTION 2024



Assemblée Générale - 11 juin 2024

ÉDITO

2024, changement de gouvernance pour Stratexio

Pilotée depuis sa création par un représentant de l'un des membres fondateurs, la gouvernance est confiée pour la première fois de son histoire à l'un de ses adhérents, tout d'abord Valérie Renard, dirigeante de Caplain Machines qui a finalement rapidement décliné ses engagements pour le mandat de co-présidente pour des raisons personnelles et professionnelles, puis Laurent Pommier, directeur export de Midas et membre du Club Salveo.



Pour autant, le flambeau a été repris sur les mêmes ambitions, à savoir : développer les occasions de partenariats et d'échanges entre les entreprises, identifier les opportunités d'affaires dans le monde pour les entreprises françaises ; mutualiser des opérations communes, partager des bases de données, trouver des occasions de mieux se connaître pour se mieux se prescrire ...

1-STRATÉGIE 2024

Dans un contexte économique français incertain, marqué par des défis sur le plan national et international, il est plus que jamais crucial pour les entreprises françaises de ne pas se limiter à leur marché local. Chacun doit donc chercher à diversifier ses sources de croissance en se tournant résolument vers l'export et l'internationalisation. Stratexio est là pour accompagner les entreprises dans cette démarche, pour leur offrir des opportunités d'échanges, de conseils et d'expertise, afin de réussir sur les marchés internationaux.

Les consortiums export représentent un nouvel atout majeur pour les adhérents de Stratexio car ils favorisent la collaboration entre entreprises partageant des intérêts communs. Ensemble, elles mutualisent leurs ressources, partagent des contacts et répondent efficacement aux appels d'offres.

Après l'exceptionnelle performance collective de la France lors des Jeux Olympiques durant l'été, la cohésion, la détermination et l'esprit d'équipe qui ont permis aux athlètes français de briller sur la scène mondiale sont un puissant rappel de ce que les entreprises françaises peuvent accomplir ensemble. Tous les acteurs de Stratexio partagent cette vision du collectif. La raison d'être de l'association est de fédérer les forces des entreprises adhérentes pour les rendre plus compétitives sur la scène internationale. C'est en unissant leurs efforts, en partageant leurs expertises et en collaborant qu'elles pourront atteindre des sommets et briller à l'international.

Stratexio est plus que jamais l'association qui vise à unir les forces de ses adhérents pour renforcer leur compétitivité sur la scène internationale.

L'actualité de Stratexio tout au long de l'année témoigne de la vitalité du réseau et de l'importance de la solidarité entrepreneuriale dans la quête de croissance des entreprises à l'international.

Laurent Pommier, président 2024-26

2- CRÉATION DE CLUBS / CONSORTIUMS

L'année 2024 confirme l'essoufflement de l'offre club: aucun nouveau club n'a vu le jour), 4 clubs ont été contraints de fusionner pour assurer la pérennité viable (Paris et Salveo ; Alsace et Lorraine).

En revanche la dynamique des consortiums est réelle et cette offre semble mieux convenir aux entreprises. 2 nouvelles initiatives voient le jour en 2024 : Industrie Minière et IT. D'autres projets (Industrie du sport, Fournitures Industrielles, Industrie pharmaceutique, Audiovisuel, Bâtiment) sont en gestation.

12 clubs malgré tout continuent leur activité : Finistère, Hauts de France Nord et Hauts de France Sud, Pays de la Loire 5 et 6, Poitou 2, Paris-Salveo, Alsace-Lorraine. Les clubs Numeum et La Réunion, Pays de la Loire 4 ont pris fin.

3-ANIMATION DU RÉSEAU

Réunions d'information

Cette année encore, nous avons animé plusieurs réunions d'informations sur nos services : sur l'offre Service export externalisé pour le Medef Haute Savoie en janvier, une réunion pour le Medef Moselle le 15 février, un atelier sur nos offres pour le réseau Medef le 16 avril, une intervention pour le Medef Vienne le 29 novembre, et enfin une intervention à l'UP06 le 17 décembre. Mais également deux sessions avec les directeurs des CCI International en Janvier et Mars.

Nous avons aussi approché certains pôles de compétitivité pour leur présenter nos offres: ANIA, NSL, Vittagora, AgriSud Ouest, Qualitropics, Lyonbiopole, Medicen, Aquimer, Aerospace Valley, Biovalley, Cara, Finance Innovation, Itrans, Axelera.

Enfin, deux webinaires thématiques ont été animés sur les consortiums export pour l'Académie du Medef le 5 mars et pour le Medef Moselle le 6 Novembre.

Activité des Clubs

Le nombre de clubs poursuit sa baisse par rapport à 2023, puisqu'il passe de 15 à 12 (puis 10 après la fusion de 4 d'entre eux). Trois clubs terminent leur activité: Numeum, Pays de la Loire 4 et la Réunion.

Malgré la diminution du nombre de clubs en 2024 (de 15 à 12), le montant des prestations réalisées a atteint + 155 keuros avec 50 journées de formation, 237 journées de prestations individuelles (pour 120 réunions de clubs/consortium). Les prestations individuelles ont atteint 120 Keuros (moins nombreuses en volume mais plus rémunératrices : elles varient de 1.7 k€ à 30 k€).

La vie des clubs reste orchestrée sur les territoires par les animateurs de clubs qui se sont réunis régulièrement en visio pour échanger leurs bonnes pratiques.

Cette année encore, nous poursuivons notre volonté de professionnaliser le réseau des prestataires : nous leur avons ainsi proposé une formation sur l'IA lors de la journée des experts du 13 décembre



Claire VENARD
Club PDL 5



Romain MAUGRAIN
Club PDL 6



Brigitte LE BORGNE
Club Paris Ile de France - SALVEO



Anne GILLET-HAMPTON
Club Bretagne Finistère



Louisa RAGOT - Bruno ROTH
Club Alsace - Lorraine



Françoise DAVESNE
Club Hauts de France - Val d'Oise



Aude DUTILLY
Club Hauts de France Nord



Valentin GERVIT
Club Poitou

Les consortiums économiques

La dynamique autour des consortiums se confirme en 2024, avec le lancement de 5 nouveaux consortiums à l'initiative d'adhérents du réseau : l'inauguration officielle de French Postal Alliance le 25 mars, French Mining Solutions le 3 avril et French IT Alliance le 25 avril, Fournitures Industrielles le 27 novembre. D'autres projets sont en gestation : Industrie pharmaceutique, Audiovisuel, Industrie du Sport.

Africa Hospitality French Consortium

Le premier consortium créé en 2022 poursuit son rythme d'échanges, avec de nouvelles entreprises qui rejoignent le groupement : Humelab et Kramer. Il se dote d'un nouveau logo. Plus de 30 projets d'Hotels en Afrique (Sénégal, Tanger, Yaoundé, Abidjan...) sont partagés par Sam Bahsoun avec les entreprises. Des rencontres sont organisées avec quelques investisseurs, notamment Onomo, Five Keys, et le fonds d'investissements hôteliers Kazada. La BPI est également sollicitée sur un projet d'hôtel au Rwanda.

Certains adhérents se retrouvent sur le salon Equiphotel à Paris en novembre. La réunion lors de la journée inter-consortiums pose les bases de la stratégie 2025 et du renouvellement du fonctionnement du groupement.



Low Carbon Agriculture

Le pôle végétal du consortium a été mis en sommeil après le retrait de Sitia. En revanche l'activité du pôle animal du consortium a été foisonnante en 2024 : conférence de presse organisée à Cahé en Chine lors d'un salon international, intervention de Cooperl lors du salon sur la décarbonation en juin en Thaïlande mutualisation d'espaces au salon Space à Rennes en septembre ou encore au salon Eurotier en Allemagne en novembre.



Les entreprises ont également organisé un webinaire commun en juillet à destination de leurs clients respectifs afin de faire connaître les offres de chacun. Ils ont également axé leur communication sur l'impact de décarbonation de l'agriculture. La visite de bulle Cooperl en septembre en est un bon exemple.



NOR-FEED
Botanicals • You know why

Cooperl

LALLEMAND

VALOREX
Cultivons vos différences

SITIA
APPLIED INNOVATION

SKY
AGRICULTURE

mg
2
MIX

asserva
AUTOMATISMES EN ÉLEVAGE

NAOTEC
NATURE & TECHNOLOGIE

AQUAM  **SOLUTIONS**


Synthèse
élevage

French Postal Suppliers Alliance

La constitution du consortium FPSA amorcé fin 2023 s'est consolidée avec l'arrivée de grands acteurs comme Ligier et Nomadia ; l'inauguration officielle a eu lieu le 25 mars. Les membres du groupement ont pris le temps de bien structurer l'organisation de ce groupement avec une charte de fonctionnement partagée par tous, des éléments de communication commun (page linked in, identité graphique, communiqué de presse, et vidéo du consortium).

Des outils de partage d'information marché, leads, présence sur les salons internationaux sont mis en place. Une adhésion mutualisée à l'UPU pour le compte du groupement a été formalisée afin d'obtenir les informations des postes dans le monde. Enfin, les adhérents se sont retrouvés sur Post Expo à Amsterdam et certains d'entre eux ont pu mutualiser des espaces. Un grand projet de centre de distribution urbain qui impliquerait plusieurs entreprises du consortium piloté par l'un des membres est à l'étude.



French Mining Solutions

Le consortium à l'initiative d'un expert du réseau, Eric Maricot de Sarexeo qui a œuvré dans le secteur des mines pendant plus de 30 ans, voit le jour le 3 avril. L'année 2024 est consacrée pour majeure partie à remettre à niveau les participants sur la filière mine et ses acteurs. Des partenariats sont engagés avec le pôle de compétitivité AVENIA et le BRGM.

Une dizaine d'entreprises s'engagent dans ce collectif, qui se constitue avec une charte d'engagement et une identité graphique propre. Plusieurs d'entre eux se retrouvent sur le salon de la SIM à Dijon qui regroupe les acteurs du secteur minier en France. Ils définissent leur feuille de route pour 2025 lors de la réunion de la journée interconsortium du 20 novembre.



French IT Alliance

Le consortium FITA qui réunit des offres de digitalisation des entreprises a été lancé le 19 avril à l'initiative de deux adhérents du réseau. Parrainé par la fédération Numeum, les membres ont tout d'abord cartographié les activités de chacun et établit une carte des présences et cibles marchés.



Fournitures Industrielles

Dernier né, porté également par deux adhérents du réseau et constitué le 27 novembre, ce consortium s'adresse au marché des fournitures industrielles et prétend mutualiser leur réseau de distributeurs à l'étranger notamment.



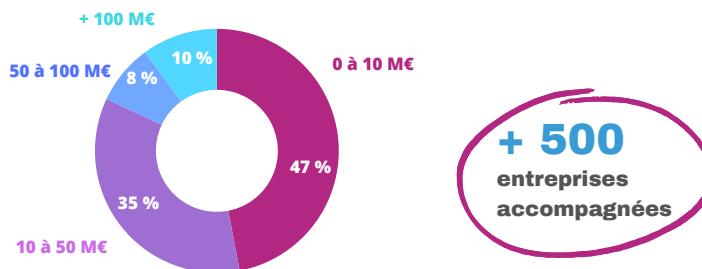
Les adhérents

En 2024, ce sont donc au total +130 entreprises (58 dans les 12 clubs et 45 entreprises dans les 3 consortiums et 10 Alumni) qui ont bénéficié de l'accompagnement de Stratexio, réparties comme telles :

- 18% des entreprises ont un CA entre 0 et 10 M€
- 35% des entreprises ont un CA entre 11 et 50 M€
- 47% des entreprises ont un CA entre 50 et 100 M€

Soit une part beaucoup plus significative qu'en 2023 d'entreprises avec un **CA > 20M€**

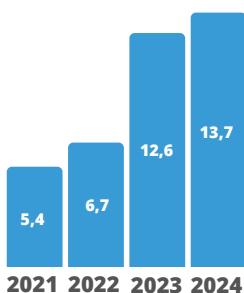
RÉPARTITION DES ENTREPRISES (CA)



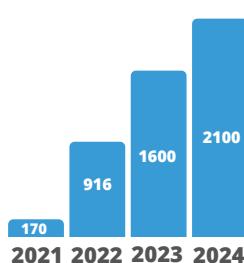
ÉVOLUTION DU NOMBRE DE CLUBS

2021	14 CLUBS
2022	20 CLUBS
2023	15 CLUBS 3 CONSORTIUMS
2024	10 CLUBS 5 CONSORTIUMS 10 ALUMNI

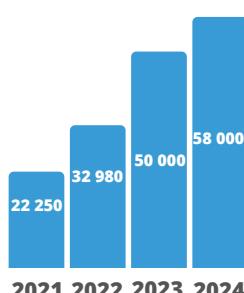
CHIFFRE D'AFFAIRES CUMULÉ (EN MDS €)



CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT CUMULÉ (EN M€)



EFFECTIF CUMULÉ



4-ÉVÉNEMENTS

Événements internes

Interclubs du 28 juin au Medef

Une cinquantaine de personnes (entreprises/experts) étaient présentes pour notre première journée interclubs de l'année. La matinée a été ponctuée par les actualités et les informations du réseau suivie d'une formation sur l'IA animée par notre expert Jérôme Bondu pour les entreprises adhérentes. L'après-midi, les dirigeants ont été rejoints par les experts qui ont pu partager leur expertise et solutions d'accompagnement.



Journée Inter-consortiums 20 novembre

Préparée et orchestrée par Olivier Marnac, membre du bureau en charge des consortiums, cette journée Inter-Consortiums a été organisée pour favoriser les échanges et les rencontres entre les adhérents des différents consortiums. Après une matinée collective durant laquelle chaque pilote a présenté son consortium avant un échange de partage de bonnes pratiques en ateliers, chaque consortium s'est ensuite réuni pour avancer sur ses projets. Une intervention par le chercheur Jean Christophe Gessler, spécialiste des sujets d'exportation collaborative, sur l'expérience des consortia italiens a également éclairé le sujet.

Ces moments renforcent notre conviction profonde, ancrée dans l'ADN de Stratexio : la force du collectif est un levier majeur pour réussir à l'international !



Journée des experts 13 décembre

Une trentaine d'experts Stratexio se sont rencontrés le 13 décembre pour une journée d'échange et de partage au Medef après avoir suivi une formation sur les outils de l'IA par Olga Cheve du cabinet Adekvat.



Plénière régionale organisée par CCI Pays de la Loire sur l'IA

La CCI Pays de la Loire a organisé sa plénière régionale annuelle le 20 juin sur le thème de l'IA avec des ateliers de mise en pratique animés par Arnaud Winther du cabinet Digilian.



Événements externes

Outre notre participation aux cérémonies de vœux de la CCI Ille et Vilaine organisée par le WTC de Rennes le 9 janvier, nous étions également conviés aux vœux du Medef et de la fédération Numeum.



Cette année encore, nous avons participé à de multiples manifestations sur le commerce extérieur : **Bercy France Export** le 6 février, le **conseil stratégique de l'export de la région Ile de France** le 1er mars, le **forum VIE** à l'Assemblée nationale le 11 avril, les **Geodays** organisés par le pôle de compétitivité AVENIA les 24 et 25 Juin à Pau mais aussi l'**Open de l'international** organisé par Bretagne Commerce International le 1er Juillet à Rennes, la 6^{ème} édition de la **REF 2024** à l'hippodrome de Longchamp à Paris, le **FEB** à Saint-Malo le 11 septembre, le **colloque Paris 2024** organisé par les Conseillers du Commerce Extérieur de la France le 9 Octobre à Bercy, le **BIG de BPI** le 10 octobre à l'Arena de Bercy avec une présence sur le village des partenaires, et enfin la participation au **jury du Moci** le 14 novembre puis la remise des prix au Palmarès du Moci à Paris le 11 décembre.



Nous avons également été invités à quelques événements de fédérations professionnelles ou autres sur l'international : l'événement organisé par Altios en juin, la journée internationale du Groupe des Exportateurs de L'Ameublement français (GEM) le 4 octobre à Paris, Enfin, nous avons participé au lancement du club de réflexion sur l'internationalisation des entreprises le 17 septembre initié par le groupe Total et co-animé par la Fabrique de l'Exportation et à la dynamique de relance d'échanges avec les membres de Leagueexport en fin d'année (Stratexio, Medef International, OSCI, ICC France, CCIFI).

Outre la participation à ces manifestations, nous sommes également allés à la rencontre du cabinet du ministre du commerce extérieur Franck Riester le 16 avril. Autant d'occasions pour réaffirmer la place de Stratexio parmi les acteurs privés de l'accompagnement international.



5-ÉVOLUTION DE L'OFFRE

Quatre offres ont été redéfinies pour 2024 : l'offre club, l'offre consortium, l'offre réseau et l'offre fédération qui donne accès à l'ensemble des adhérents à notre réseau d'entreprises exportatrices et d'experts, spécialistes du commerce international et à notre SAV en cas de problématiques export à régler. Le Medef Haute Savoie est le premier utilisateur de ce nouveau service proposé aux Medef territoriaux, aux fédérations professionnelles ou encore aux pôles de compétitivité.



Structurez et accélérez votre stratégie internationale grâce à :

- ✓ Une journée de travail et d'échanges en Club tous les 2 mois (5 par an)
- ✓ Une revue stratégique et un suivi continu par un consultant référent
- ✓ L'accès au réseau de compétences opérationnelles (+500 chefs de PME/ETI exportatrices et +130 experts spécialistes du commerce international)
- ✓ L'invitation aux événements nationaux (2-3 par an)

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.



Depuis que j'ai adhéré à Stratexio, j'ai multiplié par 4 mon chiffre d'affaires à l'export. J'adhère également au consortium export Africa Hospitality French Consortium*

Partenaire mobilité internationale



+33 1 53 59 17 06

infos@stratexio.fr

www.stratexio.fr



PROGRAMME DE FORMATION 2024

- ✓ 29/02/2024 - OPPORTUNITÉS ET RISQUES DOUANIERS POUR LA STRATÉGIE INTERNATIONALE - Bérengère COUPET MAISONNAVE
- ✓ 29/03/2024 - STRATÉGIE PARTENARIALE POUR SE DÉVELOPPER À L'INTERNATIONAL: TROUVER, SÉLECTIONNER ET ANIMER SES DISTRIBUTEURS - René CAUSSE
- ✓ 31/05/2024 - TRANSFORMER SA PARTICIPATION À UN SALON PROFESSIONNEL EN OUTIL STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Florence AUBERGIER
- ✓ 28/06/2024 - TESTER ET AMÉLIORER SES CAPACITÉS DE NÉGOCIATION ET DE PRISE DE PAROLE EN ANGLAIS - Sylvia LOTTHÉ
- ✓ 09/2024 - MANAGEMENT COMMERCIAL: ANALYSER POUR BIEN PILOTER ET MANAGER SES ACTIONS COMMERCIALES À L'INTERNATIONAL - Éric OLLIVIER

MODALITÉS ET INSCRIPTION

Lieu : Paris

Durée : 1 journée

Tarif : 650 € HT (adhérent) / 800 € HT (non adhérent) (règlement à l'inscription)

Financement selon OPCO : Organisme de formation certifié Qualiopi

Nombre minimum de participants : 6

Inscription : [ici](#)

+33 1 53 59 17 06

infos@stratexio.fr

www.stratexio.fr



Gagnez 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 (+300 chefs de PME/ETI exportatrices et +130 experts spécialistes du commerce international)
- ✓ L'invitation aux événements nationaux (2-3 par an)

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.



“Les consortiums Stratexio c'est la possibilité de décrocher des marchés très importants dans des zones où nous n'osions pas aller car nous n'avions aucun contact. Stratexio c'est pouvoir aborder l'exportation en toute connaissance.”

Nos partenaires



+33 1 53 59 17 06

infos@stratexio.fr

www.stratexio.fr



UNE OFFRE EXPORT COMPLÈTE POUR VOS ADHÉRENTS



**UN RÉSEAU D'EXPERTS A L'ÉCOUTE DES PME
UNE SOLUTION POUR TROUVER DE NOUVEAUX MARCHÉS
UN SUPPORT POUR RÉGLER LES PROBLÈMES EXPORT**

Tous vos adhérents pourront dorénavant :

- ✓ Solliciter nos services 24h/24 pour répondre à leurs sujets export (hotline, WhatsApp, mail...)
- ✓ Accéder à notre réseau de +130 experts sur +90 thématiques du commerce international (douane, logistique, certification, lettre de crédit, réseaux de distributeurs etc.)
- ✓ Bénéficier des 10 evantages partenaires (audit juridique et fiscal, cartographie des aides export, diagnostic sur les opérations de changes internationaux, conseil sur la mobilité internationale...)
- ✓ Participer aux + 20 événements régionaux & nationaux autour de personnalité du monde politique ou économique pour vous connecter avec +300 chefs d'entreprises du réseau
- ✓ Participer ou convier leurs collaborateurs aux journées de formations nationales au tarif adhérent

*Moyennant une cotisation annuelle variable selon le nombre d'adhérents



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

Nos partenaires



+33 1 53 59 17 06

sladevehat@stratexio.fr

www.stratexio.fr

6-PROJETS

6.1 Projets externes

Consortium Agroalimentaire Kazakhstan

En Octobre, nous avons remporté un appel d'offre auprès du Ministère de l'Agriculture en partenariat avec le cabinet Expansio pour monter un consortium agro-alimentaire à destination du marché kazakh.



**CONSORTIUM
ACRO-ALIMENTAIRE
DESTINATION KAZAKHSTAN**

APPEL À CANDIDATURE

L'action collaborative « **Consortium agro-alimentaire destination Kazakhstan** » vise à accompagner un groupe de **6 à 8 TPE/PME** du secteur **agroalimentaire de spécialités** (vins, biscuiterie, fabrication de boissons, spiritueux, condiments, viande et préparation à base de viande charcuterie, condiments) **sur le marché d'Asie Centrale**.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

Projet subventionné par le MASA à hauteur de 55 %

Contact & Information : hschietecatte@stratexio.fr - 07 82 66 96 14

6.2 Projets internes

Prospection

L'arrivée de Hippolyte Schietecatte dans l'équipe, en stage de janvier à juin, puis en alternance à partir de Septembre a permis de développer un pôle «commercial » dédié inexistant auparavant. Outre une approche par fichiers d'entreprises, mailings, et phoning, il a également participé à un certain nombre de salons professionnels pour aller à la rencontre directe des dirigeants d'entreprises. Ainsi : Maison & Objet en janvier, Global Industrie en mars, Intermat en avril, Eurosatory en juin, Batimat / SIM/ Sport Unlimitech en octobre, Expoprotection / Equiphôtel en novembre pour finir par le salon des Maires en décembre.

Enquête Adhérents

Comme chaque année, nous avons profité de la période estivale pour sonder l'ensemble des adhérents sur l'évolution du chiffre d'affaires, les nouveaux marchés conquis, la transformation et révision de leur stratégie, la création d'emploi liés au développement de l'entreprise à l'international mais aussi leurs enjeux et problématiques liées à l'export et leurs nouveaux pays cibles. Nous les avons également interrogé sur le programme Stratexio, sa prise en charge par les OPCO, les points d'amélioration de l'offre Club / Consortium, de nouvelles idées à déployer (événement/voyages d'étude) et pour finir, l'utilité et l'impact de Stratexio sur leur entreprise.

En fin d'année, nous les avons également sondé sur les consortiums export pour identifier des QPI de suivi et leurs attentes et besoins pour enrichir l'offre.

Catalogue de missions des experts

En fin d'année, lors de la journée des experts, nous avons présenté le projet de créer un catalogue de missions des experts détaillant de manière précise les prestations qui peuvent être déployées pour les entreprises du réseau. Il sera mis en place et diffusé auprès des entreprises adhérentes en 2025.



The image shows a screenshot of the Stratexio website featuring a catalogue of expert missions. It includes a header with the Stratexio logo and various international organization logos. Below the header, there's a profile picture of Valerie TAMMAM from ANDING COMPANY, followed by the title "ACCOMPAGNEMENT/COACHING D'ÉQUIPE À L'INTERNATIONAL". A page number "1/2" is in the top right corner. The page is divided into sections: "ENJEUX" (with bullet points about facilitating cohesion and integration), "OBJECTIFS" (with bullet points about improving communication, reinforcing cohesion, and increasing performance), and "ÉTAPES DE LA MISSION" (with a detailed list of phases: Préliminaire, Exploratoire, Phase de travail, and Élaboration). Each phase has its own sub-points describing specific activities like meetings, assessments, and implementation.

7-PARTENARIATS

Un peu de changement du côté des partenaires privés en 2024 : Malakoff Humanis, fait son retour parmi nous, Ambriva poursuit son soutien, contrairement à Expansio qui se retire cette année.

Malakoff Humanis revient en tant que partenaire de Stratexio en 2024. Il est le spécialiste de la protection sociale des salariés en situation de mobilité internationale. Plusieurs interventions sont prévues au sein des clubs et lors de notre journée nationale le 28 juin et le 13 décembre. Un questionnaire est également envoyée à toutes les entreprises pour mesurer leur besoin en terme de mobilité.



Pour la deuxième année consécutive, AMBRIVA soutient notre association. Il intervient en tant que spécialiste des services de change pour les PME/ETI qui s'appuie sur un panel d'expertises pour générer du cash.

Nouveauté cette année, quelques partenariats sont établis de manière ponctuelle ou en soutien à l'un des consortiums. C'était déjà le cas avec l'avionneur French Bee pour le Club La Réunion, le pôle Avenia et le BRGM sont ainsi sollicités pour soutenir le consortium Industrie Minière, tout comme Numeum en soutien du consortium IT.

Nous avons également entrepris des démarches auprès de nouveaux potentiels partenaires comme Deloitte, Factofrance, Club CIC, Audencia, Crédit Agricole, Diot Saci, Alibaba etc...



8-GOUVERNANCE

Le Bureau, le Conseil d'Administration et l'Assemblée Générale

Suite au Conseil d'administration du 27 novembre, Valérie Renard et Etienne Vauchez ont été élus en co-présidence jusque-là fin du mandat en cours (fin juin 2024). Valérie Renard a rapidement mis fin à ses engagements, Etienne a donc assuré la présidence de Stratexio jusque fin juin. Le poste a été proposé aux membres du comité des présidents le 19 avril et Laurent Pommier, directeur export de MIDAS a candidaté. Il a été élu à l'unanimité par les membres du Conseil d'Administration le 26 Juin pour un mandat de 2 ans.

Ensuite, lors de la réunion du conseil d'administration du 18 octobre 2024, Joselyne Studer-Laurens, dirigeante de CTI et conseiller du commerce extérieur de la France et Stéphane Daudon, DG du Medef/UIMM Vienne, ont été nommés respectivement au titre de secrétaire et trésorier de l'association Stratexio.

Conseil d'Administration (Janvier à juin 2024)



Etienne VAUCHEZ
Président / trésorier



Christophe DUDAY
CCI / TFE



Christine LEPAGE
MEDEF



Arnaud LEURENT
Responsable partenariats / experts



Etienne VAUCHEZ
Président / trésorier



Joselyne STUDER LAURENS
Secrétaire



Vincent MOULIN-WRIGHT
France Industrie



Isabelle HERNIO
Ameublement Français



Arnaud LEURENT
Vice-Président



Florence CROSSAY
Relai CCI / TFE



Sophie GUICHARD
Responsable Experts



Olivier MARNAC
Responsable Consortiums



Philippe GAUTIER
Medef International



Hervé DRUART
Chloé BERNDT
OSCI



Joselyne STUDER LAURENS
CCE



Estelle LE PAPE
MCA PROCESS



Sylvain THIEULENT
HORIZON SOFTWARE

Bureau (Janvier à juin 2024)

Conseil d'Administration (juillet à décembre 2024)



Laurent POMMIER
Président



Joselyne STUDER LAURENS
Secrétaire



Stéphane DAUDON
Trésorier



Arnaud LEURENT
Responsable Pédagogique



Christine LEPAGE
MEDEF



Christophe DUDAY
CCI / TFE



Philippe GAUTIER
Medef International



Vincent MOULIN-WRIGHT
France Industrie



Isabelle HERNIO
Ameublement Français



Hervé DRUART & Chloé BERNDT
OSCI



Bureau

(juillet à décembre 2024)



Laurent POMMIER
Président



Joselyne STUDER LAURENS
Secrétaire



Stéphane DAUDON
Relai MEDEF



Arnaud LEURENT
Responsable partenariats / experts



Florence CROSSAY
Relai CCI / TFE



David ILLOZ
Responsable Club



Rémi NGUYEN
Responsable Experts



Olivier MARNAC
Responsable Consortiums

Comité des présidents de clubs

Pour rappel, le comité des présidents a été institué en 2023 pour faire remonter idées et bonnes pratiques des « usagers » de Stratexio afin d'améliorer la qualité des offres proposées. En 2024, les pilotes de consortiums y sont dorénavant intégrés. Il s'agit d'une instance consultative qui alimente les bureaux et conseils d'administration de l'association.

Les échanges informels entre les membres des clubs et des consortiums permettent d'identifier les attentes des entreprises, tels que « le besoin de se renforcer sur la performance commerciale », trouver de nouveaux leviers pour faciliter les apports d'affaires, ou encore développer les consortiums qui sont de très bons accélérateurs de contacts et de contrats ...

Ils permettent aussi de trouver des solutions, notamment sur les conditions de la mise en place d'apport d'affaires par les experts du réseau, la possibilité de participer aux réunions des autres clubs, d'ouvrir les séances à d'autres dirigeants de manière ponctuelle et de proposer aux collaborateurs de participer afin de pallier l'essoufflement de la vie des clubs.

Ces échanges peuvent faire naître de nouvelles idées pour développer les offres existantes, comme la possibilité de proposer des ressources partagées pour les consortiums par exemple. Ils sont également force de propositions pour favoriser le recrutement en suggérant de communiquer sur la pertinence du dispositif, sur les succès stories des adhérents, de valoriser les gains de contrats et de marchés grâce au réseau Stratexio

Tous sont unanimes, les clés du succès du réseau sont : l'état d'esprit, la confiance, les valeurs, les échanges de bonnes pratiques et une certaine culture de l'entreprenariat : la volonté de travailler ensemble, de partager des contacts, et avoir un réseau à l'international.

Enfin si ce comité n'a qu'un mandat consultatif, il est dorénavant le vivier des candidats pour la gouvernance de l'association. C'est ainsi que Laurent Pommier a pu être identifié et candidater pour la présidence de l'association pour le mandat 2024-26

Président(e)s de Clubs/ Consortiums



Antoine HUCHEZ
@HUCHEZ TREUILS
Club Hauts de France - Val d'Oise



Pierre ESCARBELT
@MANORGA
Club Hauts de France Nord



Guillaume SANGOUARD
HYDROLOCK
Club Pays de la Loire 4



Olivier MARCHIORO
@STAPHYT
Club Salveo



Anne-Gaëlle PHILBERT ORBAN
@KORP MEDIA
Club Lorraine



Hervé RICHARD
@GroupeTHEBAULT
Club Poitou



Thierry RICCI
@NATEOSANTÉ
Club Pays de la Loire 5



Alexandre SCHNEPF & Richard BERTRAND
@SCS & ACTECIL
Club Alsace



Jean-Pierre LEGRAS & Ahad GUNGOO
@SEMIR & VINDECA
Club La Réunion



Erwan GUIZIOU
@JALIOS
Club NUMEUM



Sam BAHSOUN
@ FRANCE KITCHEN
Club Paris Ile de France
Consortium AHFC



Estelle LE PAPE
@MCA PROCESS
Club Finistère



Olivier CLECH & Fabien ARIGNON
@NOR FEED & @SITIA
Consortium LCA



Serge GRANGE
@ISITEC
Consortium Solutions Postales



Nicolas CHARRIÈRE
@GIRON
ALUMNI

Le Comité d'accréditation

Fabienne Pehuet et Frédérique Dieumegard (référentes des clubs Paris et Poitou2) ont rejoint l'équipe des membres du comité d'accréditation en 2024 aux côtés de Joselyne Studer Laurens, Arnaud Leurent et Florence Crossay. Ils sont chargés de mener en binôme les entretiens d'accréditation au fil des demandes dans l'année, conformément à la grille d'entretien établi.

Voici la liste des nouveaux experts accrédités ou en cours d'accréditation en 2024 :

- **Clément BERGER** : Passer de la stratégie globale à locale
- **Dominique LEGENDRE** : (Interculturel / Négociation)
- **Martine MARCINKOWSKI** : conduite du changement / Médiation / accompagnement des équipes ...
- **Rémi NGUYEN** : Focus Pays - Asie du Sud Est
- **Antoine LEYGONIE** : Mieux communiquer pour performer à l'international
- **Ismet SAADI** : Expert Algérie / Tunisie
- **Saad HAMOUMI** : Expert Maroc
- **Romain ICHBIAH** : M&A aux USA



Clément BERGER



Dominique LEGENDRE



Martine MARCINKOWSKI



Rémi NGUYEN



Antoine LEYGONIE



Ismet SAADI



Saad HAMOUMI



Romain ICHBIAH

Calendrier des réunions statutaires 2023

Conseil d'Administration : 26/06 et 18/10

Assemblée Générale: 26/06

Réunion du bureau Stratexio : 11/01; 13/02; 21/03; 15/04; 27/05; 6/09; 30/09; 8/11; 6/12

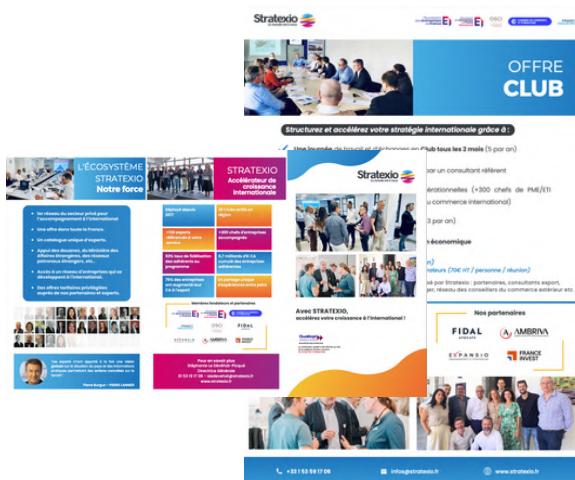
Comité des présidents : 9/02; 19/04; 18/10

Comités des animateurs : 23/01; 24/04; 13/06; 19/09; 26/11

9- COMMUNICATION

L'ensemble des supports de communication a fait l'objet d'ajustements cette année.

9.1 Supports de communication



The homepage features a large banner for 'OFFRE CLUB' with a photo of people at a meeting. Below it, there's a section titled 'L'ÉCOSYSTÈME STRATEXIO Notre force' with various icons and text about the ecosystem. A central column has sections for 'STRATEXIO Accélérateur de votre croissance internationale', 'Avec STRATEXIO, accédez à votre croissance à l'international!', and 'Nos partenaires'. At the bottom, there's contact information and a QR code.



This page highlights 'LES OFFRES' and 'CLUB CONSORTIUM' with various icons and statistics. It includes a video testimonial from Alain-Rose LAMYEX, a section on 'NOS SUCCÈS', and a 'CARTOGRAPHIE DES AIDES PUBLIQUES' section. The Stratexio logo is prominently displayed at the bottom.

Le site internet a également fait l'objectif d'ajustements



This page shows success stories like 'Stratexio accompagne les entreprises dans leurs opérations internationales. Quelques résultats :'. It includes a bar chart with data and three columns under 'TÉMOI' (OFFRE CLUB, OFFRE CONSORTIUM, OFFRE RÉSEAU) each with a photo and a brief description.

Actualités Stratexio



This page features three columns for 'ACTUS STRATEXIO', 'ACTUS DES CLUBS', and 'ACTUS DES ENTREPRISES MEMBRES'. Each column has a summary and a link to more details. Below these are four sections: 'OFFRE CLUB', 'OFFRE CONSORTIUM', 'OFFRE FORMATION', and 'OFFRE RÉSEAU'. The right side of the page contains a sidebar with links to 'CLASSE' and 'ICE MÉDIEN'.

9.2 communication Waalaxy

Nous avons poursuivi la mise en place de campagnes Linked In systématisées et formalisé des listes de prospection à l'aide de l'outil Waalaxy :

- 14 listes de prospects (par région ou secteur), soit 4 490 prospects ont été identifiés et contacté

Nous avons aussi formalisé des campagnes de prospection : "visite du profil" + "invitation à se connecter" + "message direct" (taux de retour moyen par campagne 3,5 %)

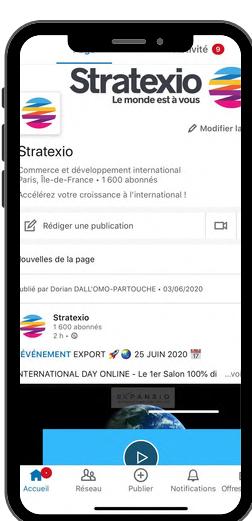
9.3 campagne de communication

Nous avons lancé la campagne "Des problèmes à l'export ? Stratexio est là pour vous!", dans laquelle des chefs d'entreprise membres de Stratexio partagent leur retour d'expérience terrain pour inspirer et guider leurs pairs.



9.4 Linkedin

La stratégie digitale repose également sur une forte présence sur les réseaux sociaux et particulièrement LinkedIn, où les posts sont quotidiens et systématisés sur les différents comptes.



in	2021	2022	2023	2024
Nombre moyen de vues / mois	22 000	27 000	26 000	28 000
Nombre d'abonnés	3 370	5 874	6 530	7 150
Taux d'engagement	11,4	12,8	12	12,9

Nouveauté : nous avons créé une page linked in par consortium

9.5 Site internet

Un travail de refonte totale du site internet est entrepris en fin d'année



LE RÉSEAU DE CHEFS D'ENTREPRISE EXPORTATEURS

Nous vous accompagnons dans le développement stratégique de votre entreprise grâce à des ressources, des outils et un réseau d'experts.

TÉMOIGNAGES

Stratexio, c'est l'occasion pour moi de prendre un peu de recul sur mon activité quotidienne et rencontrer mes pairs qui partagent les mêmes objectifs d'internationalisation.

L'objectif de rejoindre Stratexio était vraiment de sortir du quotidien et de rencontrer des pairs qui ont la même envie pour échanger sur les problèmes quotidiens d'une internationalisation.

Stratexio est un programme qui est arrivé au bon moment pour notre entreprise, nous avons envie de booster l'international chez Sodélio, et ça nous a permis de prendre conscience de toute la dimension de l'international.

Laurent POMMIER
Directeur International - MDAS

Valérie BRIN
Directrice Export - GAUTIER

Gaël GOURAUD
Directeur Général - SODEB*

LA FORCE DU COLLECTIF POUR ACCÉLÉRER VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

CLUBS DE DIRIGEANTS

Des clubs qui réunissent des chefs d'entreprise qui viennent partager leur expérience et travailler ensemble sur leur stratégie de développement international.

[Découvrir →](#)

CONSORTIUMS EXPORT

Des consortiums export qui proposent des offres françaises complémentaires pour adresser un marché commun de manière collaborative.

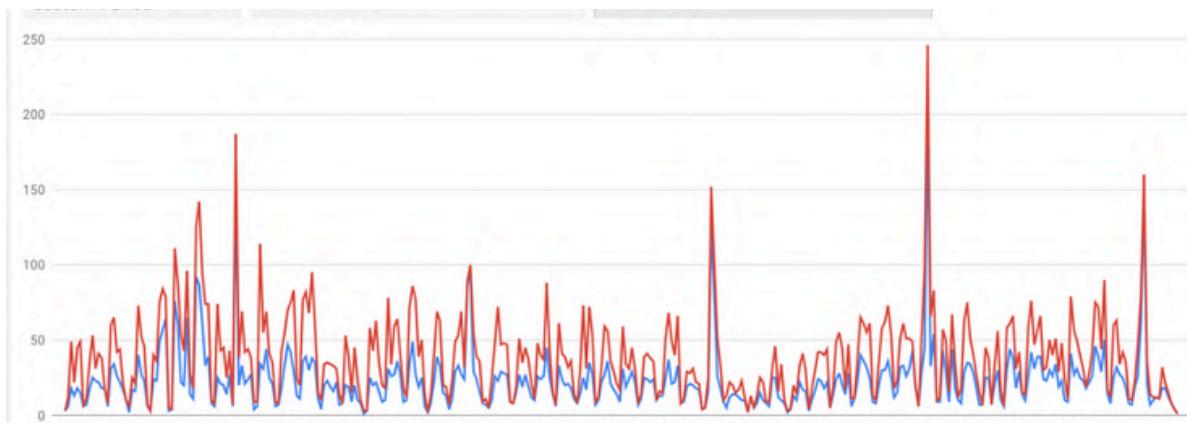
[Découvrir →](#)

CHEFS D'ENTREPRISE EXPORTATEURS

Un réseau d'exportateurs aguerris qui mutualisent expériences, contacts et opportunités et aident les primo-exportateurs à se lancer à l'international.

[Découvrir →](#)

En moyenne, chaque jour le site internet de Stratexio recense **35 visiteurs**.



9.6 Retombées presse

Plusieurs articles ont été publiés par les magazines MOCI et Classe Export ainsi que par l'Usine Nouvelle.

Comment faire des PME et ETI françaises des championnes de l'export ?

Pour lire l'intégralité de cet article, abonnez-vous à L'Usine nouvelle - édition Abonné

La France compte moins d'exportateurs que ses voisins depuis des décennies. Ce n'est pas une fatalité, mais des barrières économiques, réglementaires et culturelles restent à lever. Notamment au sein des PME et ETI.

Réservez aux abonnés

Solène Davesne
04 septembre 2024
17H00

5 min. de lecture



Le Havre est le premier port français pour le commerce extérieur et le trafic de conteneurs.



Les consortiums export : une réponse collective aux enjeux mondiaux

Agroalimentaire : appel à candidatures pour un consortium export de TPE et PME ciblant le marché « gourmet » du Kazakhstan

Par **Christine Gilguy** — Publié il y a 5 mois Dans Actualités, Aides, Aides et subventions, Entreprises & secteurs, L'Info Export Temps de lecture : 2 mins read



Plusieurs communiqués de presse ont été édités en 2024 pour annoncer l'élection de Laurent Pommier à la présidence de Stratexio, le lancement des nouveaux consortiums Mines, IT, mais également pour annoncer la présence d'entreprises sur certains salons (SIM pour les Mines et Space et Eurotier pour LCA).

Stratexio
Le monde est à vous

Mouvement des entreprises E
en Afrique et dans le monde
OSCI
FRANCE INDUSTRIE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

26 Juin 2024 à Paris

ÉLECTION DU PRÉSIDENT DE STRATEXIO 2024/2026

Le Conseil d'Administration de Stratexio réuni ce jeudi 26 juin a approuvé à l'unanimité la nomination de Laurent POMMIER, Directeur Développement International de MESA (Midas Europe and South America) à la présidence de Stratexio pour le mandat 2024-26. Pour la première fois depuis sa création, c'est donc l'un des adhérents qui prend la tête de l'organisation.

Fort de son expérience de +30 ans dont 25 dans le commerce de détail et les services aux particuliers (Darty, Etam, Leclerc, Carrefour, etc.) et 8 ans d'expertise dans le développement international, et 6 ans dans le conseil (et PwC, BCG), il a pour mission de mettre toute son expérience au service du développement des offres de Stratexio pour le bénéfice des exportateurs français. Il est également actif auprès de réseaux professionnels et notamment conseiller du commerce extérieur de la France.

Stratexio
Le monde est à vous

eum

Mouvement des entreprises E
en Afrique et dans le monde
OSCI
FRANCE INDUSTRIE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

10 Juin 2024 à Paris

Stratexio lance son 5ème consortium export autour des solutions I.T.

Après l'offre hôtelière en Afrique, les solutions postales, les solutions pour décarboner l'agriculture, l'industrie minière c'est au tour de l'I.T. d'agrégér des offres complémentaires françaises pour adresser les marchés internationaux.

Dans un contexte de digitalisation des infrastructures, l'objectif de ce consortium est de rassembler des acteurs français de l'I.T spécialisés dans des domaines tels que :

- | | | | |
|--------------------------|--|-------------------------|-----------------------------------|
| • Cloud Public/Privé | • Installation / maintenance | • Hébergement / données | • Architecture réseau |
| (serveurs / applicatifs) | (Legal/réglementation / normalisation) | Réseau / connectivité | Stockage / sauvegarde des données |
| • Formation | (iso27, HDS...) | Téléphonie | Infogérance 24/7 |
| • Bureautique | Cyber sécurité | | Applications de gestion |

9.3 Newsletters

Nous avons poursuivi notre programmation de newsletters en 2024 : l'une mensuelle à destination de nos adhérents et de l'ensemble de notre écosystème à quelques 1.800 contacts et l'autre, la newsletter Experts qui met en valeur notre réseau de prestataires privés au travers d'articles thématiques ou de vidéos, qui a été envoyée à trois reprises en 2024 : 26/02 ; 29/05 et 26/11.



NEWSLETTER DES EXPERTS - N°11

Édito

Réussir à l'international : accédez à un réseau d'experts unique en France

L'international nécessite d'importantes capacités d'adaptation et des besoins spécifiques pour les dirigeants d'entreprise. Stratexio aborde une large palette de sujets liés aux techniques du commerce international pour élaborer une véritable stratégie de développement international :

- Savoir construire une stratégie internationale (passer de l'opportunisme à une stratégie de développement construite et structurée...)
- Définir son ou ses modes d'export – (créer une implantation à l'étranger ou racheter un concurrent, identifier des réseaux de distributeurs ...)
- Dimensionner ses besoins de financement du développement international (ouvrir son capital pour financer son développement...)
- Identifier les réglementations et les aspects juridiques (formaliser des contrats internationaux)
- Structurer sa prospection multicanale
- Mettre en place une politique d'intelligence économique
- Décoder les aspects interculturels
- ...

Nos experts en parlent mieux que nous ... Bonne lecture !

VIDÉOS - EXPERTS TECHNIQUES & PAYS

Expert USA



Jabril BENSEDRINE - TRIANA GROUP



**MONTER EN COMPÉTENCES
SUR LES TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL
en participant à une réunion de Club Stratexio**

AGENDA DES RÉUNIONS DE CLUBS
OCTOBRE-NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2024

25/10 - Approche commercial des grands groupes et appels d'offres
Club Bretagne Finistère (Quimper)

14/11 - Manager ses Ressources Humaines à l'international
Club Pays de la Loire

15/11 - Comment intégrer l'intelligence artificielle dans sa road map business et son développement international
Club Poitou (Poitiers)

21/11 - Comment structurer l'approche numérique et digitale de l'entreprise dans le cadre de son développement à l'export
Club Hauts de France Nord (Lille)

04/12 - Géostratégie et géopolitique + Focus Pays Turquie + Afrique de l'Ouest
Club Paris Salveo (Paris)

Cette année encore, nous avons mis plusieurs de nos adhérents et de nos experts en lumière :

Focus sur les entreprises :

Arbane group, Manorga, Actecil, Giron, Midas, Delta Box, Kosmos, Groupe Jules Cunin, Boudins SAS, Quadient, RC Modèles, Fermob, Sportcom, Laroq, Stramatel, Staphyt, Ligier, Rotadairon, Parade



Focus sur les experts :

Eric Ollivier, Anne Martel-Reison, Alexandre Catta, Adeline Gregis, Anne Lanoy, Olga Chevé, Ilker Onur, Sylvia Lotthé, Laurent Allain Bassot, Jabril Bensedrine, Stephan Montalbano, Michel Abitteboul, Tatiana Miron, René Causse, Maria Jesus Tovar-Rojas, Elise Letisse, Silvia Carter, Florence Aubergier, Cristina Valeans, Marine Guiard, Rozenn Sanchez et Brigitte Le Borgne.



10- ORGANISATION

10.1 Structure

Renouvellement de Qualiopi

3 ans après avoir obtenu le label Qualiopi, nous avons été audités pour le renouvellement de la certification les 10 et 11 octobre de manière conforme aux exigences. Stratexio conserve sa certification pour 18 mois suivants. L'audit de renouvellement devra avoir lieu en juin 2026.



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

10.2 Équipe

En 2024, l'équipe a été renforcée par un stagiaire durant 6 mois, Hippolyte Schietecatte, étudiant en master de commerce international à l'Estice à Lille. Il a été chargé du développement commercial de l'association et notamment de :

- l'utilisation du fichier de prospection en lien avec la stratégie de développement de Stratexio
- la formalisation de campagnes de promotion et d'outils de prospection
- la mise en oeuvre d'opération de mailing et de télé-prospection
- la participation à des salons professionnels
- la mise en relation des prospects avec les opérateurs de clubs concernés



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



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



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



Hippolyte SCHIETECATTE
Chargée de développement commercial
hschietecatte@stratexio.fr

Cette année à nouveau, l'équipe s'est retrouvée durant l'été pour son séminaire annuel à Dijon et en a profité pour se former aux outils de l'IA avec notre expert Jérôme Bondu.

11- PERSPECTIVES 2025

La fin de l'année 2024 confirme un tournant dans le profil des entreprises adhérentes (les entreprises avec un CA > 50 M€ domine à présent) et dans les offres proposées (les adhérents consortium sont désormais majoritaires).

La diversification de nos offres se confirment (événement, formation, apport d'affaires sur les prestations réalisées par nos experts).

La mission de développeur commercial s'est avérée essentielle et devrait être confirmée pour l'année 2025.

Enfin Stratexio avec son entrée dans le cercle de réflexion sur l'internationalisation à l'initiative de Total et de la Fabrique de l'exportation, devient un acteur incontournable de l'écosystème de l'accompagnement international des entreprises.

Pour 2025, la nouvelle gouvernance a pour ambition de remobiliser les réseaux partenaires pour poursuivre le déploiement de l'offre et organiser un événement d'envergure nationale pour promouvoir ses activités auprès des entreprises.

RAPPORT DE GESTION 2024

Présentation des comptes validés par l'expert-comptable.

Recettes :

Elles s'élèvent au total à **419 080 €** (contre 476 446 € en 2023)

Elles se composent :

- Des « cotisations », qui se sont élevées sur l'exercice à 79 550 € (82 000 €), réparties comme telles :
 - **30 000 €** de cotisations des membres fondateurs
 - **5 000 €** des cotisations des fédérations partenaires
 - **20 000 €** des cotisations des organisations partenaires
 - **24 550 €** des cotisations annuelles des experts
- Des recettes issues des clubs et consortium ont atteint **314 350 €** (370 509 €)
- Des recettes issues de prestation de formation **4 575 €**
- Des recettes issues d'interventions experts **11 815 €**
- Refacturation diverses **5 805 €**
- Des subventions d'exploitation **2 000 €**
- Des participations aux événements **950 €**

Charges :

Elles s'élèvent au total à environ **422 694 €** (500 109 €)

Des frais fonctionnement de **10 989 €**, ces frais sont composés de :

- Des dépenses de séminaire : **4 911 €**
- Des frais de communication : **62 €**
- Divers (cadeaux, honoraires, frais) : **2 195 €**
- Missions et réceptions et déplacement : **3 821 €**

Des frais de structure de **286 220 €** composés de :

- Des loyers, mobilier et assurance : **7 545 €**
- Des frais de personnels : **256 308 €**
- Des frais de gestion (cabinet CEM) : **5 445 €**
- Des impôts/taxes : **2 490 €**
- Des fournitures de bureaux : **254 €**
- Des frais logistiques (reprographie, téléphone, affranchissements et services bancaires) : **2 621 €**
- De solutions informatiques et maintenance : **5 537 €**
- Des cotisations : **5 337 €**

RAPPORT DE GESTION 2024

A noter que les dotations sur immobilisations et sur actif circulant (charges calculées et non décaissées) représentent **683 €**

Des frais de clubs de **125 475 €**, ces dépenses sont essentiellement dévolues à :

- La sous-traitance des clubs (intervenants, animateurs, référents et experts) : **118 402 €**
- Les frais de restauration/ frais de déplacements : **7 073 €**

Résultat :

L'ensemble du processus budgétaire a été maîtrisé sur l'exercice qui clôut néanmoins son activité sur un excédent de **8 535,22 €**, à comparer au déficit de **12 394 €** en 2023. Ce résultat est conforme aux engagements actés lors du conseil d'administration du 07 mars 2024. Ce résultat est proposé à l'Assemblée générale par le Conseil d'Administration pour un report à nouveau, il sera ajouté des fonds propres.

Bilan :

Le total du bilan s'établit à **592 444 €**. A l'actif, les disponibilités s'élèvent à **384 955 €**

Les charges constatées d'avance quant à elles s'élèvent à **77 533 €**. Au passif, les produits constatées d'avance représentent **171 511 €**.

Faits marquants du bilan :

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

