

# LE RÉSEAU DE CHEFS D'ENTREPRISE EXPORTATEURS



## RAPPORT D'ACTIVITÉ ET DE GESTION 2025



Assemblée Générale - 22 juin 2026



# INTRODUCTION

L'année a été rythmée par des temps forts structurants. La Journée Nationale du 12 mars et l'événement co-organisé avec les membres de Leaguexport ont illustré notre capacité à fédérer l'ensemble des acteurs publics et privés de l'export autour d'une ambition commune : renforcer l'efficacité de l'accompagnement des entreprises françaises à l'international. Nos échanges avec les pouvoirs publics, notamment dans le cadre du Conseil présidentiel de l'export, ont permis de porter des propositions concrètes.

Parallèlement, Stratexio a poursuivi son développement territorial et sectoriel. De nouveaux clubs de dirigeants ont vu le jour dans plusieurs régions, offrant des espaces d'échanges et de formations au plus près des besoins des entreprises.

Nos consortiums se sont également enrichis, avec le lancement de nouvelles initiatives dans des secteurs clés tels que le sport, l'agroalimentaire, les fournitures industrielles. Cette dynamique collective, fondée sur la complémentarité et l'absence de concurrence entre membres, constitue un véritable accélérateur de performance à l'international.

L'année 2025 a également été marquée par le renforcement de notre offre de formations, portée par plus de 130 experts couvrant de nombreuses zones géographiques et thématiques du commerce international. Cette expertise a permis d'accompagner concrètement les entreprises dans leurs projets export, qu'il s'agisse de structuration, de prospection ou d'implantation.

Notre engagement s'est aussi traduit par le développement de nouveaux partenariats avec des fédérations professionnelles et des acteurs économiques régionaux, confirmant la pertinence de notre modèle d'accompagnement externalisé et notre capacité à répondre de manière opérationnelle aux enjeux des entreprises.

Enfin, cette année a été celle d'un cap symbolique : les 10 ans de Stratexio. Cet anniversaire a été l'occasion de mesurer le chemin parcouru depuis la création de l'association, mais aussi de réaffirmer notre ambition pour l'avenir.

Plus que jamais, nous sommes convaincus que c'est par le collectif, l'entraide et l'ouverture au monde que les entreprises françaises pourront transformer les défis internationaux en opportunités durables.

**Laurent POMMIER**  
**Président 2024-26**



# 1. STRATÉGIE 2025

L'année 2025 s'est inscrite dans un contexte international marqué par des incertitudes économiques et géopolitiques croissantes. Dans cet environnement exigeant, une conviction s'est confirmée tout au long de l'année : l'internationalisation demeure un levier stratégique incontournable pour la croissance, la diversification des risques et la performance durable des entreprises.

Face à ces enjeux, Stratexio a poursuivi avec détermination sa mission : accompagner les dirigeants de PME et d'ETI dans leur développement à l'international, en s'appuyant sur la force du collectif, le partage d'expérience et l'expertise de son réseau.

La stratégie 2025 s'est axée sur 3 piliers : renforcer le collectif, développer l'offre et l'expertise en élargissant les cibles aux fédérations professionnelles et aux grandes entreprises, et enfin poursuivre le développement de notre notoriété en renforçant notre visibilité.

Nous avons ainsi continué à développer notre offre de consortiums export et parallèlement animer des formations pour les acteurs de l'écosystème des entreprises exportatrices (Fédération de l'Ameublement) et en renforçant les compétences sur les techniques de commerce international des conseillers des entreprises (Diot-Siaci Crédit). Nous avons également renforcé notre visibilité en proposant des événements médiatiques comme la diffusion de nos podcasts « Paroles aux exportateurs » et l'interview du président de Stratexio sur TV5 Monde ou lors de la REF sur la chaîne des entrepreneurs. Enfin, nous avons également développé notre notoriété en participant aux événements de l'écosystème de l'accompagnement international, et en co-organisant un événement d'envergure avec les membres de Leaguexport qui a réuni plus de 300 personnes au Medef en présence du ministre du commerce extérieur.

## 2. CRÉATION DE CLUBS / CONSORTIUMS

L'année 2025 voit la dynamique de l'offre consortium dépasser l'offre club: plus d'un adhérent sur deux est désormais membre d'un consortium export. Le nombre de clubs actifs passe sous la barre des 10 quand le nombre de consortiums est de 9 à présent avec de nouveaux projets en perspective pour 2026.

Toutefois deux nouveaux clubs sont en gestation avec Bretagne Commerce International sur les départements du 22 et 35 en Bretagne suite à la signature d'une convention entre Stratexio, le Medef et BCI lors du Forum Economique Breton en septembre et en PACA suite à la signature de la convention avec la CCI PACA. Les clubs Paris-Salveo, Hauts-de-France Sud et Lorraine terminent leurs cycles, les Club Pays de la Loire 5 et 6 fusionnent.

Du côté des consortiums, deux nouvelles initiatives voient le jour fin janvier 2025 avec les équipementiers du sport et en octobre avec le lancement du groupement agro-alimentaire pour le Kazakhstan co-financé par le ministère de l'Agriculture suite à l'appel d'offre remporté fin 2024.

## 3. ANIMATION DU RÉSEAU

### Réunions d'information

Cette année encore nous avons animé plusieurs réunions d'information sur nos services auprès du Medef Tarn, du Medef Gard, du Medef Saône-et-Loire, du Medef Touraine, du Medef régional Occitanie, mais aussi auprès des développeurs des Medef territoriaux lors de leurs sessions de formations à Paris.

Nous avons également été conviés à participer au conseil d'administration du Medef Hauts-de-France le 17 octobre à Lille pour présenter les services de Stratexio ainsi qu'à la matinale export du Medef 77 le 20 novembre.

Nous sommes intervenus également dans la cadre de réunions de certaines fédérations professionnelles et pôles de compétitivité pour leur présenter nos offres : France Eclat, France Cluster, le pôle Avenia, Syntec ingénierie etc...

Enfin, deux présentations ont été organisées sur les consortiums export : l'une pour un événement étudiants à l'université de Nanterre le 4 février et l'autre pour les membres du Conseil d'administration de France Industrie le 9 septembre.

### Activité des Clubs

Le nombre de clubs poursuit sa baisse par rapport à 2024, puisqu'il passe de 10 à 8 (dont 4 ont fermé en cours d'année) : Finistère/Hauts-de-France Nord/Hauts-de-France Sud, Lorraine, Paris Ile-de-France, Pays de la Loire 5, Pays de la Loire 6, Poitou 2. Deux clubs ont fermé : Pays de la Loire 4 et La Réunion; et Paris-IDF et Salveo ont fusionné.

Malgré la diminution du nombre de clubs en 2025, le montant des prestations réalisées est resté stable à +150 keuros avec + 1.400 heures de formation animées. Les prestations individuelles ont atteint 115 Keuros (de 1k€ à 25 k€).

Les animateurs de clubs se sont réunis à deux reprises en visio pour échanger leurs bonnes pratiques les 8/04 et 25/05.



**Bruno ROTH**

Club Grand-Est



**Aude DUTILLY**

Club Hauts de France Nord



**Brigitte LEBORGNE**

Club Ile-de-France



**Romain MAUGRAIN**

Club Pays de la Loire



**Françoise DAVESNE**

Club Hauts de France - Val d'Oise



**Rozenn SANCHEZ LE POULENNEC**

Club Finistère-Morbihan

## Activité des consortiums export

La dynamique autour des consortiums se poursuit en 2025 avec 9 consortiums actifs : **Africa Hospitality French Consortium (AHFC)**, **Low Carbon Agriculture (LCA)**, **French Postal Suppliers Alliance (FPSA)**, **French Mining Solutions (FMS)**, **French IT Alliance (FITA)**, **French Industriel Supplies et Solutions (FISS)** et **French Sport Solutions and Facilities (FSSF)** qui a été initié fin janvier et enfin le **consortium agroalimentaire pour le Kazakhstan** lancé suite à l'appel d'offre remporté en 2024 auprès du ministère de l'agriculture (dit MASA).

D'autres projets sont en gestation : Industrie culturelle, Défense, équipements du bâtiment. Chaque groupement s'est réuni en moyenne une fois par mois en visio avec quelques réunions physiques en entreprise ou au Medef à Paris. Au total, ce sont plus de 60 réunions qui ont été tenues pour les consortiums en 2025.

### AFRICA HOSPITALITY FRENCH CONSORTIUM

En 2025, le consortium AHFC a poursuivi sa structuration et renforcé sa dynamique collaborative autour de l'identification d'opportunités sur les marchés hôteliers en Afrique et au Moyen-Orient.



L'année a été marquée par une évolution de la gouvernance, chaque réunion étant organisée par l'un des membres du consortium pour une meilleure implication de chacun dans l'organisation.

Par ailleurs, le consortium a poursuivi une politique active d'ouverture à des intervenants externes, avec l'invitation de personnalités de groupes hôteliers notamment Arnaud Lemonier du groupe B&B le 20 mai et Céline GAUBERT de Best Western le 24 septembre.

En 2025, plus de 100 projets hôteliers ont été identifiés et suivis activement en Afrique (Maroc - marché structurant avec une forte dynamique de construction et rénovation, Sénégal, Côte d'Ivoire, Bénin, Cameroun, Rwanda, Nigeria) mais aussi au Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Irak, Koweït, Algérie, Tunisie) et en Europe avec des projets de rénovation et développement de chaînes hôtelières internationales. Ces projets suivis couvrent à la fois des opérations hôtelières de grande envergure, des programmes de rénovation et des projets hospitaliers associés.

De nouveaux membres ont rejoint le consortium notamment Technature, Etoffes et MP Glass contribuant à enrichir les expertises sectorielles et à élargir les offres pour les hôtels.



## LOW CARBON AGRICULTURE CONSORTIUM

L'année 2025 a été une année de consolidation pour le consortium LCA, marquée par une volonté d'axer la communication sur les efforts de durabilité et de réduction des impacts environnementaux de chacune des entreprises.



Plusieurs membres ont structuré ou renforcé leurs démarches, notamment sur les analyses de cycle de vie et les stratégies bas carbone : Cooperl sur l'empreinte carbone en production porcine, Dietaxion sur les outils de mesure et d'évaluation environnementale, Valorex et Lallemand sur les enjeux liés au méthane et à la nutrition, MG2MIX et Asserva sur l'optimisation des performances et la réduction du gaspillage. Cette dynamique a contribué à élargir progressivement le périmètre du consortium au-delà du seul "bas carbone", vers une approche plus globale de la durabilité (efficacité des ressources, santé animale, résilience des systèmes).

En parallèle, le partage d'informations entre membres s'est intensifié via des outils communs (contacts, salons, leads) renforçant la logique de réseau opérationnel.

Deux webinaires ont été organisés le 15 avril et le 27 novembre pour communiquer sur les offres de chacun et valoriser les expertises du consortium. Le premier webinaire consacré à la production avicole durable a permis de mettre en avant une approche intégrée combinant nutrition, santé et performance pour réduire l'empreinte environnementale. Le second webinaire a été axé sur la production porcine, autour de la truie hyperproliférique et des leviers de réduction de l'empreinte carbone.

Le consortium a également renforcé sa visibilité sur les grands salons internationaux, notamment VIV Asia et le SPACE, ainsi que d'autres événements sectoriels en Europe et à l'international. Ces participations ont permis de développer leurs notoriétés auprès d'acteurs institutionnels et privés et de générer des opportunités commerciales dans plusieurs filières (lait, génétique, nutrition animale).



Enfin, l'année 2025 a également été marquée par une évolution de la gouvernance, avec la passation de pilotage entre Olivier Clech' de Norfeed et Vincent Gerfault de MG2MIX à partir de 2026.

Dietaxion dont l'expertise en éco-performance, nutrition animale et réduction des intrants (carbone, azote, phosphore) notamment sur les sujets d'analyse de cycle de vie et de réduction des émissions en élevage et le groupe Roullier intègrent le consortium et viennent ainsi renforcer l'approche technique collective.



## FRENCH POSTAL SUPPLIERS ALLIANCE

L'année a été marquée par une meilleure structuration des actions communes : partage de leads, suivi des opportunités commerciales et développement d'outils collaboratifs. Les membres ont déployé une stratégie de communication coordonnée contribuant à renforcer la visibilité du consortium auprès des acteurs du secteur avec la réalisation et la diffusion d'une vidéo commune et la publication d'une tribune collective.



Plusieurs initiatives structurantes ont été engagées, notamment autour de la logistique urbaine dans le cadre de projets soutenus par l'ADEME. Ces projets illustrent la capacité du consortium à proposer des offres intégrées combinant solutions logicielles, équipements et services.

Le consortium FPSA a eu l'opportunité de présenter ses travaux et solutions à un panel de CEO de postes africaines dans le cadre de rencontres internationales liées à l'UPU et à des événements sectoriels. Ces échanges ont permis de mettre en avant les expertises complémentaires des membres du consortium autour de la modernisation des infrastructures postales, de la logistique du dernier kilomètre et de la digitalisation des services. Les discussions ont porté sur les enjeux prioritaires des opérateurs africains, notamment l'optimisation des réseaux de distribution, l'amélioration de la traçabilité des flux et le développement de solutions d'adressage et de gestion des colis. Cette séquence a renforcé la visibilité internationale du consortium et ouvert des perspectives concrètes de collaboration avec plusieurs administrations postales en Afrique, dans un contexte de transformation rapide des modèles postaux sur le continent.

Les membres du consortium ont poursuivi leur développement à l'international avec des projets en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient. Les relations avec l'Union Postale Universelle se sont renforcées, notamment à travers la présentation du consortium lors du congrès annuel à Dubaï.

Les membres ont été présents sur plusieurs salons majeurs (SITL, LogiMAT, Post Expo) et ont organisé des événements dédiés, notamment en Turquie.

L'année 2025 a été rythmée par des réunions régulières, en distanciel et en présentiel, favorisant les échanges opérationnels et stratégiques. Plusieurs rencontres ont été accueillies par les membres en février à Lyon avec la visite du site de Corbas (Viaposte), en juin chez Quadient à Rueil-Malmaison, en novembre chez Alfi Technologie sur le site de production vendéen.

Face aux mutations du secteur (essor du colis, optimisation du dernier kilomètre, digitalisation), les membres ont poursuivi leurs équipements en matière d'IA, de traçabilité et d'automatisation. Le consortium a également engagé une réflexion sur de nouveaux formats de développement, notamment des webinaires internationaux et des offres communes.

En 2025, le consortium FPSA a confirmé sa montée en puissance grâce à une coopération renforcée, des projets structurants et une présence accrue à l'international.



## FRENCH MINING SOLUTIONS

Le consortium FMS piloté par Eric MARICOT a proposé plusieurs initiatives collectives en 2025 : une mutualisation d'espace sur le salon BAUMA en Allemagne du 7 au 13 avril, puis une mission exploratoire au Québec où une dizaine d'entreprises se sont faites représentées par le Pôle Avenia, une mission au Maroc du 16 au 20 juin durant laquelle plus de 70 rdv Bto B ont été organisés par le cabinet DHC Afrique.



Le salon de la SIM à Orléans du 15 au 17 octobre a été un moment de rassemblement des membres du consortium et l'occasion d'une publication d'un communiqué de presse. Le pôle Avenia a également proposé plusieurs initiatives au Québec et Canada (PDAC).



Le consortium a également poursuivi ses actions de lobbying en invitant Benjamin GALLEZOT, Délégué Interministériel aux approvisionnements en minerais et métaux stratégiques (Diamms) lors d'une de ses réunions le 21 février. Nous avons également convié des intervenants extérieurs comme Jocelyn DOUHÉRET, Directeur des Politiques minières au Ministère des Ressources naturelles et des Forêts du Québec le 25 avril, notre experte Anne LANOY sur les aides export ou encore Charlotte LOYAU-KAHN sur une présentation du secteur minier en Suède le 13 juin.

Certains membres ont pu participer aux réunions de la task force Métaux critiques du Medef International, et un travail de recensement et de qualification des 60 projets miniers en Europe a été initié.

L'entreprise Mortelecque a rejoint le consortium en 2025.



## FRENCH IT ALLIANCE

En collaboration avec la fédération Numeum, le consortium FITA se structure autour d'une offre de service complète. Plusieurs réunions de travail sont organisées pour formaliser une offre détaillée et une communication commune (CP, page Linked In, signature mail) est formalisée pour la faire connaître.



Plusieurs communications sont organisées auprès de la fédération Numeum pour faire connaître l'offre notamment un appel à candidature en septembre.

Les entreprises Systnaps et Tranquil IT ont rejoint le consortium en fin d'année.



## FRENCH INDUSTRIAL SUPPLIES & SOLUTIONS

L'année 2025 a lancé la structuration et le développement du consortium FISS (French Industrial Supplies and Solutions) créé en fin d'année 2024.



Dès le début de l'année, des outils collaboratifs ont été mis en place (Drive partagé, échanges réguliers, mise en relation des équipes), permettant de systématiser le partage de leads et d'opportunités. Ce consortium s'est aussi doté d'une identité visuelle commune, avec la validation de son nom, la création d'un logo et le lancement d'une page LinkedIn.

Sur le plan opérationnel, ils ont intensifié leurs actions de prospection, notamment à travers la participation à de nombreux salons internationaux et le partage de contacts.

Parmi les initiatives structurantes, un projet d'approche mutualisée du marché suisse a permis de tester une stratégie collective en faisant appel à un prestataire et en mutualisant l'effort commercial. Ils ont également pu identifier quelques marchés porteurs pour le secteur: Afrique, certaines zones d'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et des Marchés plus complexes comme l'Europe de l'Ouest (Benelux, Allemagne), l'Amérique du Nord (avec les contraintes douanières imposées par l'administration Trump).

La recherche de prospects pour le consortium reste un axe prioritaire pour renforcer et pérenniser le consortium.



## FRENCH SPORT SOLUTIONS & FACILITIES

Le consortium French Sport Solutions & Facilities (FSSF) a été initiée en début d'année 2025 autour d'une dizaine d'entreprises participantes.



Piloté par Robin SCANO de Laroq et Jean-René SAVARY de Sportcom, le consortium a structuré son organisation autour d'une identité commune, avec la formalisation du nom FSSF, la création d'un logo, d'outils de communication partagés (catalogue, flyers, page professionnelle) et la mise en place d'une dynamique d'échanges réguliers entre membres. L'élargissement du groupement à de nouveaux acteurs (Osmose, Ticketchainer) a permis d'enrichir l'offre collective et d'élargir l'ensemble de la chaîne de valeur des équipements et infrastructures sportives.

Les membres de FSSF ont renforcé leur présence sur plusieurs zones stratégiques : Afrique (Maroc, Sénégal, Côte d'Ivoire, Bénin, Kenya, Tanzanie, Ouganda), Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Qatar, Émirats arabes unis, Bahreïn), Europe, Amérique du Nord et Asie du Sud-Est. Les membres du consortium FSSF ont multiplié les actions collectives sur des événements clés, notamment FSB Cologne, le FIBO, Africa Sports Expo à Casablanca du 18 au 20 décembre.



Des initiatives communes ont été mises en place (stands partagés, événements de networking, communication conjointe) afin de maximiser la visibilité et les retombées commerciales.

Le consortium se positionne sur plusieurs grands événements sportifs internationaux tels que la Coupe d'Afrique des Nations 2025 au Maroc, les Jeux Olympiques de la Jeunesse 2026 au Sénégal et la Coupe du Monde de la FIFA 2030 entre autres. Ces événements constituent des leviers majeurs pour l'export des solutions françaises et ont permis d'activer des collaborations entre membres du consortium.

En 2025, le consortium a également renforcé ses liens avec les réseaux institutionnels français à l'international. Une rencontre avec Nicolas FREROT et Marie ROY au Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères ou encore l'invitation de Angèle CHAPOUILLIE, adjointe au chef de bureau de l'économie du sport du ministère des Sports à l'une des réunions, ont permis d'identifier de nouveaux relais (référents sport dans les ambassades, clubs sport à l'étranger, dispositifs de soutien à l'export). Par ailleurs, l'adhésion au CAFS (réseau d'affaire franco-saoudien) permet d'accéder à des informations stratégiques sur les marchés de la zone Moyen-Orient et d'identifier des projets structurants.

**LAROQ**  
PERFORMANCE & FITNESS

**ECLATEC**

**SportCom**

**Osmose**  
CONCEPTION ETUDE & MAINTENANCE D'OUVRES

**STRAMATEL**  
AFFICHAGE ÉLECTRONIQUE & SOLUTIONS VIDEO

**METALU PLAST**  
Bien plus que du sport

**ALCOR**  
EQUIPEMENTS

**théolaur**  
peintures

**SMC2**  
Concevoir et construire

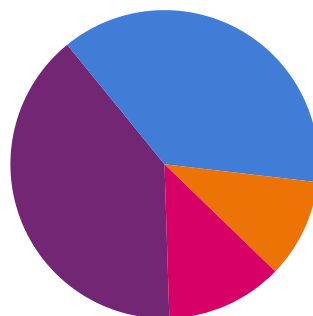
**gregori**  
International

**Ticketchainer**  
Réinventer l'expérience Billetterie

## Les adhérents

En 2025, ce sont donc au total 106 entreprises qui ont bénéficié de l'accompagnement de Stratexio, réparties comme telles :

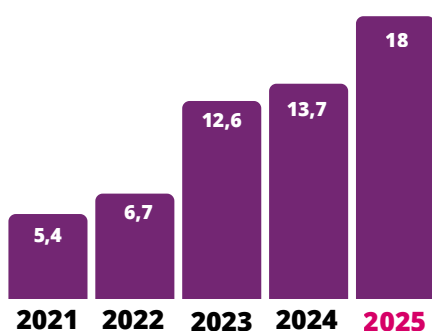
- **39 %** des entreprises ont un **CA inférieur à 10 M€**
- **38 %** des entreprises ont un **CA entre 11 et 50 M€**
- **11 %** des entreprises ont un **CA entre 50 et 100 M€**
- **12 %** des adhérents ont un **CA supérieur à 100 M€**



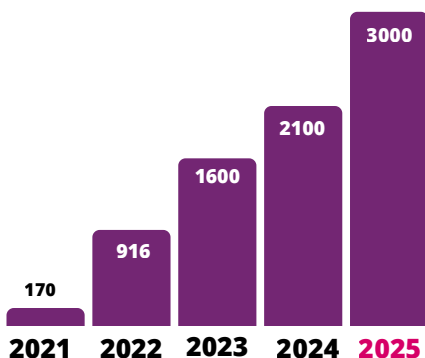
Cette année, le nombre d'adhérents des consortiums a dépassé le nombre d'adhérents des clubs en 2025 (64/35). **106 adhérents** (113 en 2024) répartis comme tels : **35 clubs + 64 consortiums + 7 alumni**.

Mais au total, grâce au service export externalisé que nous avons déployé dans plusieurs Medef territoriaux (Haute-Savoie/500 adhérents ; Périgord/ 1200 adhérents ; Vienne/ 650 adhérents/ Gironde/ 1230 Adhérents) **ce sont plus de 3 600 entreprises qui sont désormais bénéficiaires de nos services**.

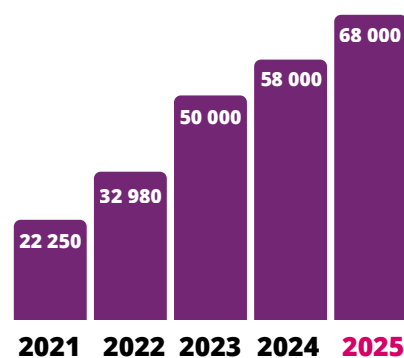
**CHIFFRE D'AFFAIRES CUMULÉ**  
(Milliard €)



**CHIFFRE D'AFFAIRES EXPORT CUMULÉ**  
(Millions d'€)



**EFFECTIF CUMULÉ**



## 4. ÉVÈNEMENTS

### Évènements internes

#### Interclubs / Conférence Leaguexport le 12 mars

Plus de 80 participants ont répondu présents à la rencontre nationale du 12 mars marquée par l'intervention de Laurent POMMIER sur le déploiement à l'international de Midas en master franchise et l'intervention de Ludovic POUILLE, ancien ambassadeur de France en Arabie Saoudite notamment et responsable de la diplomatie économique du Quai d'Orsay,



La journée nationale s'est poursuivie par la conférence co-organisée avec les membres de Leaguexport (les acteurs privés de l'international) qui a rassemblé plus de 300 personnes au Medef et qui a eu l'honneur d'accueillir le ministre délégué au Commerce extérieur Laurent SAINT-MARTIN.



Plusieurs entreprises de secteurs très divers (automobile, transformation agroalimentaire, ingénierie industrielle, biocontrôle végétal et animal, éditeur de logiciel) ont expliqué l'accompagnement dont elles ont bénéficié aux différents stades de leur démarche d'internationalisation, depuis la définition d'une stratégie au choix du mode d'implantation, en passant par la sécurisation des transactions.



Ces témoignages ont démontré que la palette des prestations proposées par les acteurs publics et privés - OSCI, CCI à l'étranger, Stratexio, Medef International, ICC France - était variée et complémentaire.

La seconde partie de cette soirée a permis de dresser un bilan des relations entre les membres de Leaguexport et l'écosystème public et de suggérer des pistes d'amélioration vers une plus grande synergie pour améliorer la performance des entreprises françaises à l'international. Les acteurs privés ont ainsi appelé à davantage de complémentarité et de transparence dans une logique de subsidiarité, quelle que soit la forme d'accompagnement.



#### Plénière régionale organisée par CCI Pays de la Loire le 15 mai

Comme chaque année, la CCI Pays de la Loire a organisé sa plénière régionale annuelle à Nantes le 15 mai sur le thème *La prise de décision à l'international* sous forme d'ateliers interactifs et pratiques animés par Antoine de Leygonie pour l'ensemble des adhérents des promotions Stratexio du territoire.



## Journée Interconsortiums le 3 décembre

Préparée et animée par Olivier MARNAC, membre du bureau en charge des consortiums, cette deuxième rencontre interconsortiums a été organisée dans les locaux de la CCI pour favoriser les échanges et les rencontres entre les adhérents des différents consortiums. Après une présentation de la synthèse des questionnaires aux adhérents de consortium, et le partage de bonnes pratiques des pilotes de consortium (invitation de donneurs d'ordre, organisation de webinaires à destination des clients de chacun, mission collective mutualisée etc...) chaque consortium s'est ensuite réuni pour sa réunion mensuelle. Cette manifestation qui a réuni une cinquantaine d'entreprises s'est poursuivie par un diner convivial.



## Les 10 ans de Stratexio le 4 décembre

Évènement majeur de l'année, 2025 s'est clôturée par la célébration des 10 ans de Stratexio qui a rassemblé plus 170 participants dans les locaux du Medef de l'Est Parisien. Après le discours introductif de Fabrice LE SACHÉ, vice-président du Medef, une première table autour des présidents de Stratexio a permis de mesurer le chemin parcouru depuis la création de l'association en 2015. Ensuite, la parole a été donnée aux entreprises du réseau et aux experts. Entre temps, quelques moments de remerciements et de mises à l'honneur personnelles, notamment **Vincent MOULIN WRIGHT**, DG de France Industrie, qui est à l'initiative de Stratexio, **Florence CROSSAY** de la CCI Pays de la Loire pour ses 6 clubs créés, **Joselyne STUDER-LAURENS** pour son engagement sans faille à nos côtes et pour finir **Christophe SCHERRER**, DG de Malakoff Humanis, partenaire de Stratexio dès ses débuts.



## Évènements externes

Cette année, nous avons encore été très présents lors des événements en lien avec le commerce international ou lors des manifestations organisées par les organisations patronales.

Nous avons démarré l'année avec les traditionnelles participations aux **vœux institutionnels**, notamment ceux du Medef organisés au petit Palais ou encore ceux de la fédération Numeum.

Nous avons également participé à de multiples **manifestations sur le commerce extérieur** : **Bercy France Export** le 4 février, une intervention à Nanterre sur les consortiums export, au **lancement du réseau excellence EPV**, au **salon Global industrie** à Lyon, à la **convention du Medef** à Montpellier, au **salon Viva Tech** le 11 juin, au **salon du Bourget** le 18 juin, au **dîner de gala organisé par le CAFS** le 16 juin à Paris, mais aussi l'**Open de l'international** organisé par Bretagne Commerce International le 23 juin à Brest ; aux **trophées de CCI France International** le 23 juin, à l'**UEIE de l'OSCI** à Marseille début juillet, à la 1<sup>ère</sup> édition de **la REF** à Roland Garros les 27 et 28 août, au **FEB** à Saint-Malo les 10 et 11 septembre.

Nous avons également été invités à quelques événements de fédérations professionnelles ou de partenaires institutionnels: **la soirée de FactoFrance** le 20 mai, **les 10 ans de Globalians** le 26 juin, une **intervention au Medef Haute Savoie** le 19 juin, les **trophées du Moci** en AURA, en Bretagne et à Paris, les événements organisés par **Numeum** (Garden party le 10 juin et trophées 250 au second semestre), la **journée internationale du Groupe des Exportateurs de L'Ameublement français** (GEM) le 3 octobre à Paris, le **CA du Medef Hauts de France** le 17 octobre, l'édition du **BIG de BPI** le 10 octobre, le **comité des régions du Medef** le 18 novembre, la **matinale export du Medef 77** le 20 novembre, les 80 ans du Medef Ile et Vilaine, une présentation pour **France Cluster** le 5 décembre.

Enfin, nous avons participé aux réunions du **cercle de réflexion sur l'internationalisation des entreprises** le 6 mai et le 8 octobre initié par le groupe Total et animé par la Fabrique de l'Exportation et à la dynamique de relance des échanges avec les membres de Leaguexport en fin d'année.

Outre la participation à ces manifestations, nous avons été conviés au comité stratégique de la région Ile de France et au Quai d'Orsay par le ministre Laurent Saint Martin à la veille de son départ du ministère.

... Autant d'occasions pour asseoir et réaffirmer la place de Stratexio parmi les acteurs privés de l'accompagnement international.



## 5. ÉVOLUTION DE L'OFFRE

En 2025, nous avons déployé une nouvelle offre de formation pour Diot-Siaci Crédit: former les collaborateurs du groupe afin qu'ils appréhendent mieux les problématiques de leurs clients. Quatre sessions leur ont été proposées en juillet et octobre pour une vingtaine de leurs collaborateurs. Nous avons également élaboré le plan de formations de la fédération de l'ameublement autour de quatre sessions thématiques tout au long de l'année.

Parallèlement, nous avons poursuivi le déploiement de l'offre de service export externalisé pour les Medef territoriaux avec le Medef Vienne, Périgord et Gironde qui ont contractualisé avec Stratexio. Elle donne accès pour l'ensemble de leurs 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.

## 6. PROJETS

### Projets externes

Après en avoir remporté l'appel d'offre du ministère de l'agriculture fin 2024 et fait la promotion du projet tout au long du premier semestre, nous avons officiellement lancé l'initiative le 23 octobre autour de 6 entreprises du secteur, en partenariat avec Experto et Expansio pour la mise en œuvre opérationnelle. Les audits et rendez-vous individuels de chaque entreprise ont été organisés en novembre et décembre et le volet collectif programmé en 2026.

Stratexio EXPANSIO EXPERTO

### CONSORTIUM AGROALIMENTAIRE DESTINATION KAZAKHSTAN

#### APPEL À CANDIDATURE

Pays oil & gas, minier, le Kazakhstan qui compte 20 millions d'habitants connaît depuis plusieurs années une forte croissance économique. La population kazakh possède un fort pouvoir d'achat. Le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat est estimé à 35 000 USD/an. Le marché des vins et spiritueux, des produits gourmets s'y développe grâce à la GMS et à l'ouverture de magasins haut de gamme comme Essential Gourmet, Galtmar, Vkus Franca, etc. Le pays compte également de nombreux hôtels de luxe ce qui dynamise le secteur HORECA. L'offre française reste très limitée par rapport à nos concurrents européens notamment Italiens. Une réelle opportunité se présente pour accompagner les entreprises françaises dans ce secteur.

#### 3 ÉTAPES POUR LES ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES POUR LE PROJET 2025-26

- ✓ **Étape 1 - Lancez votre projet sur de bonnes bases**
  - **Évaluation des forces et faiblesses**  
Audit des entreprises sélectionnées
  - **Construction de la stratégie collaborative des membres du consortium**  
Animation du consortium et définition du plan opérationnel sur la zone
  - **Coaching et préparation au déploiement**  
4 Sessions de formation et formalisation des outils de communication du consortium
- ✓ **Étape 2 - Rencontrez vos futurs clients et/ou distributeurs**
  - **Participation à une mission de prospection au Kazakhstan**  
Identification et qualification des partenaires potentiels correspondant à vos besoins
  - **Exposition sur un événement de dégustation de produits**  
Rendez-vous avec des décideurs influents, distributeurs, fournisseurs et futurs clients
- ✓ **Étape 3 - Assurez votre réussite commerciale à long terme au Kazakhstan**
  - **Support opérationnel continu** : Suivi commercial des contacts établis lors de la mission de prospection
  - **Évaluation des performances** : Analyses régulières pour mesurer les contrats commerciaux signés post mission
  - **Coaching et conseils** : Suivi par nos experts pour résoudre les défis rencontrés et saisir les opportunités du marché
  - **Réseau de partenaires locaux** : Accès à notre réseau de partenaires locaux pour poursuivre votre croissance sur le marché local et sur la zone

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

Projet subventionné par le MASA à hauteur de 55 %



## **Projets internes**

### **Prospection**

Après la fin de mission de Hippolyte Schietecatte fin juin 2025, le poste de développement commercial est maintenu avec l'arrivée de Pierre-Louis Suty en alternance pour une année. Les canaux de prospection sont poursuivis : digital avec les inmails sur linked In, suivi des contacts via notre CRM initiative et Cap Financial, participation à des salons (Equiphotel en novembre à Paris, SIM en octobre à Orléans) etc...

### **Enquête adhérents 2025**

Cette année, nous avons lancé une enquête auprès des adhérents des consortiums Stratexio qui a mis en évidence une satisfaction globale élevée, avec près de 85 à 90 % des répondants satisfaits ou très satisfaits du dispositif.

Les entreprises interrogées valorisent principalement la **dynamique collective**, citée par environ **80 % des répondants** comme un facteur clé de valeur ; **la qualité de l'accompagnement**, jugée satisfaisante par **85 % des entreprises** ; **l'ouverture à l'international**, avec **70 % des adhérents** estimant avoir identifié de nouvelles opportunités de marché ; **la structuration de la stratégie export**, améliorée pour près de **75 % des participants**. La participation aux consortiums a permis à **65 à 70 % des entreprises** de clarifier leur **vision stratégique à l'international** ; à **60 % d'accélérer leur développement commercial à l'export** ; à **80 % d'élargir leur réseau professionnel**.

Les points à améliorer restent : le **développement de leads business concrets**, demandé par plus de **65 % des répondants** ; **l'augmentation des interactions entre membres**, souhaitée par **1 entreprise sur 2** ; une **meilleure lisibilité des actions et retombées** pour environ **40 % d'entre eux** et une **approche plus sectorielle**, attendue par près de **50 % des adhérents**.

Les adhérents expriment le souhait d'**intensifier les actions collectives à l'international** (75 % favorables), de **développer davantage de projets collaboratifs concrets** (60 % intéressés), de **bénéficier d'un accompagnement plus personnalisé** (70 %)

Avec un **taux de satisfaction proche de 90 %**, les consortiums Stratexio confirment leur rôle structurant dans l'accompagnement à l'international. Les priorités d'évolution portent sur la génération de business concret, le renforcement des interactions et une personnalisation accrue des dispositifs.



# 7. PARTENARIATS

## Partenariats ponctuels

Nouveauté cette année, nous avons proposé des **packs partenaires ponctuels** pour nos événements qui ont rencontré un certain succès puisque **Factofrance a couvert notre événement du 12 mars** et **Saltie, Destinus, CCI France, Medef, et Malakoff Humanis** ont chacun opté pour un pack ponctuel pour l'événement de nos 10 ans le 4 décembre. Des partenariats en nature ont également été proposés pour nos 10 ans (salle du Medef Est Parisien mise à disposition pour notre événement, champagnes Révillon offerts pour l'événement).

Enfin, nous avons engagé des partenariats non financiers (échanges de visibilité) avec **l'Alliance des Patronats Francophones** et la **Fabrique de l'Exportation**. Nous avons également négocié des tarifs préférentiels avec **l'hôtel Saint-Germain à Montparnasse** en échange de visibilité au sein du réseau.



## Partenariats annuels

### **Malakoff Humanis**

Malakoff Humanis poursuit son soutien annuel en 2025. Plusieurs interventions sur la protection sociale des salariés en situation de mobilité internationale sont organisées lors de nos deux événements nationaux les 12 mars et 4 décembre. Un podcast a été réalisé avec Steve BOURLET et diffusé via nos comptes LinkedIn et notre newsletter.

Enfin un prix a été remis à Christophe SCHERRER pour la fidélité du soutien de Malakoff Humanis depuis la création de Stratexio lors de la célébration de nos 10 ans le 4 décembre.



### **Expansio**

Partenaire de notre projet « consortium agro-alimentaire au Kazakhstan », Expansio a renouvelé son partenariat annuel à nos côtes en 2025.



## 8. GOUVERNANCE

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

En 2025, la constitution du **Conseil d'Administration** reste à l'identique à l'année précédente, excepté Olivier MARNAC, dirigeant de Zen Connect et membre du consortium FITA qui remplace Hervé RICHARD en qualité de représentant des adhérents. Le Conseil d'Administration s'est réuni à trois reprises en mars, juin et novembre et a validé les orientations stratégiques de l'association ainsi que le montant des cotisations pour 2026.



**Laurent POMMIER**  
Président



**Stéphane DAUDON**  
Trésorier / MEDEF



**Joselyne STUDER LAURENS**  
Secrétaire / CCE



**Christophe DUDAY**  
CCI / TFE



**Philippe GAUTIER**  
MEDEF International



**Christine LEPAGE**  
MEDEF



**Vincent MOULIN WRIGHT**  
France Industrie



**Chloé BERNDT**  
**Hervé DRUART**  
OSCI



**Arnaud LEURENT**  
SALVEO



**Olivier MARNAC**  
ZenConnect

Pour ce qui concerne **le bureau**, Julien PINNA qui reprend des fonctions au sein du Medef (DG adjoint du Medef de l'Est Parisien) réintègre le bureau en Avril. Il se réunit tous les mois pour suivre l'avancée des projets. Un comité est mis en place en sus pour l'organisation des 10 ans de Stratexio



**Laurent POMMIER**  
Président



**Stéphane DAUDON**  
MEDEF



**Joselyne STUDER LAURENS**  
CCE



**Pierre ESCARBELT**  
Réfèrent Entreprises



**Éric OLLIVIER**  
Réfèrent Experts



**Florence CROSSAY**  
CCI France PDL



**Julien PINNA**  
Medef Est Parisien



**Olivier MARNAC**  
Réfèrent Consortiums

## Le comité stratégique

Le comité stratégique s'est réuni à deux reprises en 2025, le 7 avril et le 6 juin en préparation des conseils d'administration. Frederick Minck rejoint le comité stratégique.

Les membres du comité ont évalué que les consortiums affichent une dynamique positive, portée par l'engagement des membres, des actions collectives concrètes (salons, webinaires, missions internationales) et une logique de collaboration efficace.

En revanche, les clubs rencontrent davantage de difficultés, notamment en matière de recrutement et de renouvellement, avec des enjeux de taille critique dans certaines régions.

Les enjeux majeurs identifiés par le comité sont le recrutement (difficulté à attirer de nouvelles entreprises) ; la lisibilité (ils estiment que le positionnement Stratexio reste encore flou face à d'autres réseaux) ; l'engagement (besoin de renforcer la fierté d'appartenance) et enfin le modèle économique (limites du bénévolat, besoin de structuration (budget, indicateurs)).

Pourtant malgré un environnement économique et géopolitique tendu, des opportunités de marché existent (notamment à l'international). Les entreprises doivent faire preuve d'agilité, adapter leur stratégie et développer de nouveaux modèles (partenariats, offres globales, approches sectorielles).

Les leviers d'amélioration identifiés sont :

- Clarifier et structurer l'offre Stratexio
- Renforcer la communication et la cooptation
- S'appuyer sur les prescripteurs (BPI, Coface, banques...)
- Exploiter les accélérateurs comme vivier de recrutement
- Mettre en place des moyens dédiés (budget, actions structurées)
- Ouvrir les formats pour dynamiser les clubs

Pour conclure, le comité stratégique préconise de capitaliser sur la dynamique des consortiums pour relancer l'attractivité globale du réseau. Les 10 ans de Stratexio constituent une opportunité stratégique de visibilité et de mobilisation.



**Antoine HUCHEZ**  
HUCHEZ TREUILS



**Nicolas CHARRIÈRE**  
GIRON



**Franck CHEREL**  
PARADE



**Éric MARICOT**  
SAREXEO



**Sam BAHOUN**  
FRANCE KITCHEN



**Robin SCANO**  
LAROQ



**Régis CAZIN**  
ARBANE GROUPE



**Laurent POMMIER**  
MIDAS



**Pierre ESCARBELT**  
MANORGA



**Olivier MARNAC**  
ZENCONNECT



**Richard BERTRAND**  
ACTECIL



**Frédéric MINCK**  
GHM-ECLATEC



**Gilles PODEROS**  
ISITEC



**Olivier CLECH**  
NOR-FEED



**Pierre MORVAN**  
TECHNATURE



**Jean-René SAVARY**  
SPORTCOM



**Christophe GAMON**  
HUMELAB

## Le comité d'accréditation

Le comité d'accréditation en 2025 est composé 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.

Les nouveaux experts accrédités ou en cours d'accréditation en 2025 :

- **Thomas DUSSARRAT** – Mode d'entrée indirect
- **Andrea COMIN** – Zone Italie
- **Chrystel LELU** – process export, obligations douanières, fiscales et réglementaires
- **Maeva RANCOEUR** – Droit douanier & fiscalité douanière
- **Marine BLANCHARD** – Fiscalité internationale (TVA, impôt sur les sociétés, prix de transfert)
- **Fabienne OLIVARD** – Fiscalité internationale (TVA, impôt sur les sociétés, prix de transfert)
- **Éric TALABARDON** – Zone Espagne
- **Myriam DEBES** – Zone Allemagne
- **Thomas GAUQUELIN** – Zone Mexique



Thomas DUSSARRAT



Andrea COMIN



Chrystel LELU



Maeva RANCOEUR



Marine BLANCHARD



Fabienne OLIVARD



Éric TALABARDON



Myriam DEBES



Thomas GAUQUELIN

## Calendrier des réunions statutaires 2025

**Conseil d'Administration** : 7/03 ; 11/06 ; 20/11

**Assemblée Générale** : 11/06

**Bureau Stratexio** : 10/01 ; 7/02 ; 7/03 ; 4/04 ; 16/05 ; 13/06 ; 18/07 ; 12/09 ; 10/10 ; 31/10 ; 9/12

**Comité stratégique** : 7/04 ; 6/06

**Comité des animateurs** : 8/04 ; 25/05

# 9. COMMUNICATION

## Support de communication

L'ensemble des supports de communication a fait l'objet d'ajustements et de modernisation tout au long de cette année






**UN SAV EXPORT POUR VOS ADHÉRENTS**

- Bénéficier d'un support pour régler les problèmes
- Renforcer l'export
- Entrer dans d'exportation d'experts internationaux
- Trouver de nouveaux marchés

**CONSORTIUM AGROALIMENTAIRE DESTINATION KAZAKHSTAN**

**APPEL À CANDIDATURE**

Pays oil & gas, minier, le Kazakhstan qui compte 20 millions d'habitants connaît depuis plusieurs années une forte croissance économique. La population kazakh possède un fort pouvoir d'achat. Le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat est estimé à 35 000 USD/an. Le marché des vins et spiritueux, des produits gourmands s'y développe grâce à la GMS et à l'ouverture de magasins haut de gamme comme Essential Gourmet, DaimonPlus Francis, etc. Le pays compte également de nombreux hôtels de luxe ce qui dynamise le secteur HORECA. L'offre française reste très limitée par rapport à nos concurrents européens notamment italiens. Une réelle opportunité se présente pour accompagner les entreprises françaises dans ce secteur.

**PARTENAIRES ET MEMBRES FONDATEURS**

13,7 milliards d'€ CA cumulé	2,1 milliards d'€ CA Export cumulé
80 promotions de dirigeants exportateurs	8 Consortiums Export
+ 130 Experts du commerce international	+16 150 heures de formation

**3 ÉTAPES POUR LES ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES POUR LE PROJET 2025-26**

- ✓ **Étape 1 – Lancez votre projet sur de bonnes bases**
  - **Évaluation des forces et faiblesses**  
Audit des entreprises sélectionnées
  - **Construction de la stratégie collaborative des membres du consortium**  
Animation du consortium et définition du plan opérationnel sur la zone
  - **Coaching et préparation au déploiement**  
4 Sessions de formation et formalisation des outils de communication du consortium
- ✓ **Étape 2 – Rencontrez vos futurs clients et/ou distributeurs**
  - **Participation à une mission de prospection au Kazakhstan**  
Identification et qualification des partenaires potentiels correspondant à vos besoins
  - **Exposition sur un événement de dégustation de produits**  
Rendez-vous avec des décideurs influents, distributeurs, fournisseurs et futurs clients
- ✓ **Étape 3 – Assurez votre réussite commerciale à long terme au Kazakhstan**
  - **Support opérationnel continu** : Suivi commercial des contacts établis lors de la mission de prospection
  - **Évaluation des performances** : Analyses et conseils commerciaux signés post mission
  - **Coaching et conseils** : Suivi par nos experts pour saisir les opportunités du marché
  - **Réseau de partenaires locaux** : Accès à nos réseaux pour poursuivre votre croissance sur le marché



**Membres fondateurs et partenaires**





**AFRICA HOSPITALITY FRENCH CONSORTIUM APPEL À CANDIDATURES**



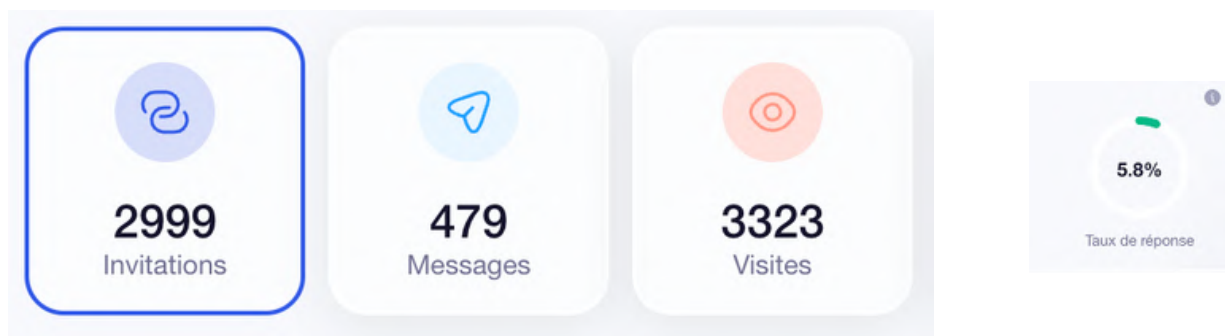
## Communication digitale

### Waalaxy

Nous avons renouvelé notre campagne d'automatisation de la prospection sur LinkedIn avec l'outil Waalaxy.

La campagne s'est poursuivie sur notre base de presque 8 000 prospects potentiels répartis en 29 catégories (Club / consortium - géographie - secteur d'activité).

Chacune des campagnes est articulée sur le même format (Visite du profil + invitation de connexion + message de prospection).



### Témoignages de dirigeant

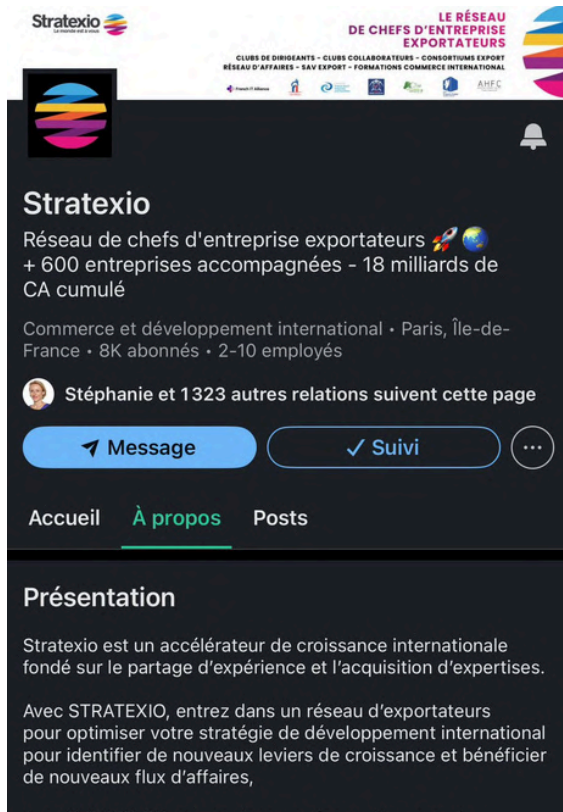
Nous avons axé la communication sur le retour d'expérience des adhérents du programme Stratexio et des membres de l'écosystème (experts et partenaires) en valorisant leurs témoignages à travers des posts LinkedIn et des podcasts.



Les témoignages 2025: **Corinne GONIN** (QUADIENT), **Laurent POMMIER** (MIDAS), **David JAVELAUD** (FACTOFRANCE), **Steve BOURLET** (MALAKOFF HUMANIS), **Christophe GAMON** (HUMELAB HOSPITALITY), **Benoît ETIENNE** (ROTADAIRON), **Samuel VILLANI** (DELTA BOX), **Pierre ESCARBELT** (MANORGA).

## LinkedIn

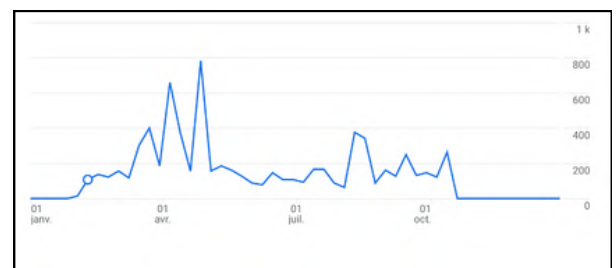
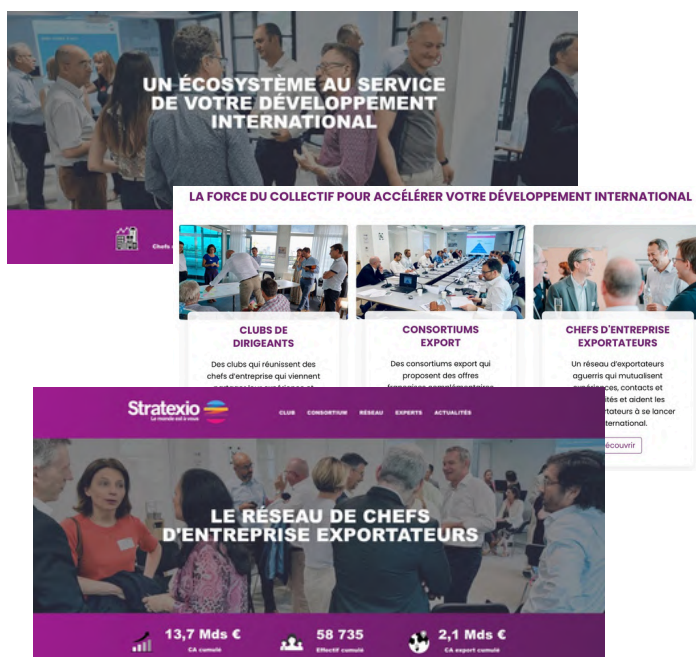
Nous avons renforcé la communication sur la page LinkedIn de Stratexio et créé des pages dédiées pour chaque consortium afin de valoriser les entreprises et leurs actions communes.



LINKEDIN	2025
Nombre de vues annuel	112 400
Impressions moyennes / mois	28 100
Nombre d'abonnés	7 829 (+1 329)
Taux d'engagement	14,2 % (12,8 % en 2024)

## LinkedIn

Le site a totalement été refondu en début d'année 2025, grâce à l'intervention de notre experte Silvia CARTER du cabinet ToWeborNottoWeb



9 300 visites sur le site internet (+32%)



## Support vidéo

En 2025, nous avons eu l'opportunité de présenter, à travers une intervention diffusée sur TV5 Monde en janvier et une interview filmée lors de la REF 2025 en août sur la TV des entrepreneurs, notre offre d'accompagnement des entreprises à l'international.



## Newsletters

Nous avons poursuivi notre programmation de newsletters en 2025 : l'une mensuelle à destination de nos adhérents et de l'ensemble de notre éco-système diffusée à plus de **1 800 contacts** et l'autre, la newsletter Experts qui met en valeur notre réseau de d'experts au travers d'une dizaine d'articles thématiques et de 11 vidéos, qui a été envoyée trois fois en 2025 : 26/02 ; 29/05 et 26/11.



Par ailleurs, dans le cadre de notre **partenariat avec le magazine Classe Export**, nous avons publié **12 articles d'experts Stratexo** (Philippe CARTALLIER, Augustin BONNIOL, Anne LANOY, Lei SUN, Thomas DUSSARRAT, Charlotte LOYAU KAHN, Bradley STOCK ...) ou pour finir, nous avons lancé une **campagne de communication spécifique « Experts Stratexo » sur LinkedIn** : chaque expert étant invité à mettre en avant son appartenance au réseau en détaillant son expertise

Nous avons aussi mis en lumière nos adhérents Stratexio à travers les rubriques « Focus Entreprise » et « Adhérent du Mois » de la newsletter mensuelle.

### Focus sur les entreprises:

Nor-Feed, Samedia, Agoramaker, Technature, Dan Tech, Quadient, Midas, Humelab Hospitality, Saint Brieuc de Fonderie



quadient



### Focus sur les experts:

Philippe CARTALLIER, Augustin BONNIOL, Anne LANOY, Lei SUN, Sébastien OUM, Cédric FROMONT, Olga CHEVÉ, Cécile BOURY, Ilker ONUR, Sylvia LOTTHÉ, Michel ABITTEBOUL



Philippe CARTALLIER



Augustin BONNIOL



Anne LANOY



Lei SUN



Sébastien OUM



Cédric FROMONT



Olga CHEVÉ



Cécile BOURY



Ilker ONUR



Sylvia LOTTHÉ



Michel ABITTEBOUL

# 10. ORGANISATION

## Structure

En raison des travaux engagés dans les locaux du Medef avenue Bosquet, les bureaux de l'association Stratexio déménagent dans le 15eme arrondissement pour une durée minimale de 2 ans début décembre.

## Équipe

Comme chaque année, l'équipe s'est retrouvée cet été à Nancy le 24 juillet pour son séminaire annuel et en a profité pour poursuivre sa formation aux outils de l'IA appliqués aux postes de chacun avec notre experte Olga Cheve.



La mission d'alternance de Hippolyte SCHIETECATTE a pris fin le 30 juin 2025. Un nouvel alternant a été recruté pour la période septembre 2025-2026 : Pierre-Louis SUTY, étudiant en master à ISC Paris qui rejoint l'équipe avec les mêmes missions de chargé de développement.



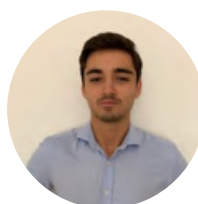
**Stéphanie LE DÉVÉHAT-PICQUÉ**  
**Directrice Générale**  
06 61 95 98 17  
sledevehat@stratexio.fr



**Dorian DALL'OMO-PARTOUCHE**  
**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

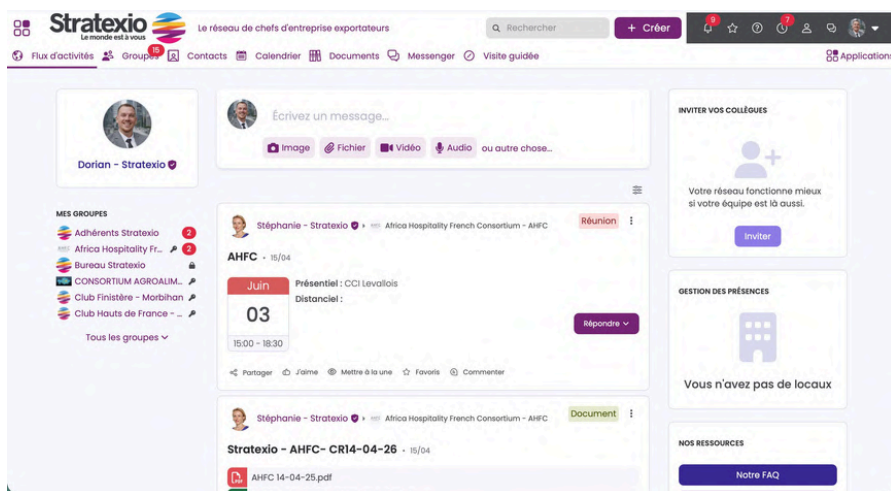


**Pierre-Louis SUTY**  
**Chargé de développement commercial**  
psuty@stratexio.fr

# 11. PERSPECTIVES

Dernier projet de l'année : le président mandate l'équipe de mettre en place une plateforme collaborative pour optimiser les échanges entre les adhérents. Le projet est présenté lors la rencontre nationale du 3 décembre pour un déploiement en 2026.

La fin de l'année 2025 s'achève sur le bilan des 10 années d'existence de Stratexio avec une belle commémoration dans les locaux du Medef de l'Est Parisien à Vincennes le 4 décembre, en présence de l'ensemble des présidents de Stratexio et ouvre le chapitre des 10 prochaines années, en visant la démultiplication des entreprises accompagnées et de nouvelles offres à proposer.



# RAPPORT DE GESTION

## Présentation des comptes validés par l'expert-comptable.

### Recettes :

Elles s'élèvent au total à **434 464 €** (contre 431 226 € en 2024)

Elles se composent :

- Des « cotisations », qui se sont élevées sur l'exercice à **75 500 €** (79 550 €), réparties comme telles :
  - 30 000 € de cotisations des membres fondateurs
  - 2 725 € des cotisations des fédérations partenaires
  - 20 500 € des cotisations des organisations partenaires
  - 22 275 € des cotisations annuelles des experts
- Des recettes issues des clubs et consortium ont atteint **278 452 €** (314 350 €)
- Des recettes issues de prestation de formation **22 000 €** (4 575 €)
- Des recettes issues d'interventions experts **7 092 €** (11 815 €)
- Refacturation diverses **9 836 €** (5 805 €)
- Des subventions d'exploitation **14 449 €** (2 000 €)
- Des participations aux événements **20 442 €** dont 19 202 € de partenariat (950 €)
- Des produits bancaires **6 694 €**

### Charges :

Elles s'élèvent au total à environ **455 688 €** (422 694 €)

Des frais fonctionnement de **16 868 €** qui sont composés de :

- Des dépenses de séminaire : **11 660 €**
- Des frais de communication : **117 €**
- Divers (cadeaux, honoraires, frais) : **46 €**
- Missions et réceptions et déplacement : **5 045 €**

Des frais de structure de **279 133 €** (286 220 €) composés de :

- Des loyers, mobilier et assurance : **7 585 €**
- Des frais de personnels : **255 071 €** (256 308 €)
- Des frais de gestion (cabinet CEM) : **5 419 €**
- Des impôts/taxes : **2 960 €**
- Des fournitures de bureaux, documentation générale : **171 €**
- Des frais logistiques (reprographie, téléphone, affranchissements et services bancaires) : **2 252 €**
- De solutions informatiques et maintenance : **4 751 €**
- Des cotisations : **310 €**

A noter que les dotations sur immobilisations et sur actif circulant (charges calculées et non décaissées) représentent **614 €**

Des frais de clubs de **150 175 €**, ces dépenses sont essentiellement dévolues à :

- La sous-traitance des clubs (intervenants, animateurs, référents et experts) : **65 709 €**
- La sous-traitance des frais de consortiums : déjeuners, missions : **84 466 €**

Des frais de formation : **9 504 €**

# RAPPORT DE GESTION

## Résultat :

L'ensemble du processus budgétaire a été relativement maîtrisé sur l'exercice qui clôt néanmoins son activité sur un déficit de **21 224 €** à comparer au bénéfice de **8 535 €** en 2024. Ce résultat est conforme aux engagements actés lors du conseil d'administration du 20 novembre 2025. Ce résultat est proposé à l'Assemblée générale par le Conseil d'Administration pour un report à nouveau, il sera déduit des fonds propres.

## Bilan :

Le total du bilan s'établit à **434 874 €**. A l'actif, les disponibilités s'élèvent à **329 834 €**. Les charges constatées d'avance quant à elles s'élèvent à **18 581 €**. Au passif, les produits constatés d'avance représentent **132 726 €**.

## Faits marquants du bilan :

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



