STREGO

CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

RAPPORT ANNUEL

2016-2017

STREGO

CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

RAPPORT ANNUEL

SOMMAIRE

1 **STREGO EN UN REGARD**

HISTORIQUE
IMPLANTATIONS
CHIFFRES CLÉS
CROISSANCE EXTERNE

PAGE 04

2 **INTERVIEW DU PRÉSIDENT**

PAGE 08

3 **NOS RÉSEAUX**

BAKER TILLY INTERNATIONAL
ASSOCIATION TECHNIQUE D'HARMONISATION

PAGE 12

4 **NOS MÉTIERS**

PHILOSOPHIE ET CONSTRUCTION DE L'OFFRE
STRATÉGIE ET PERFORMANCE
EXPERTISE IMMOBILIÈRE
L'ESS
STREGO EVENT

PAGE 15

5 **NUMÉRIQUE/DIGITALISATION**

LES IMPACTS DU VIRAGE NUMÉRIQUE
AGILIGO
JEU SÉRIEUX

PAGE 23

6 **ENGAGEMENTS RSE**

HANDIDÉAL
RESPECT DE NOS ENGAGEMENTS
OFFRE CLIENT RSE : COFRAC

PAGE 28

7 **MARQUE EMPLOYEUR**

CRÉATION ACADÉMIE STREGO
JOB DATING
COOPTATION

PAGE 33

8 **PROJET COLLABORATEUR**

MARATHON NEW-YORK

PAGE 36

9 **FONDATION STREGO**

PAGE 39

10 **GOUVERNANCE**

PAGE 43

1 STREGO EN UN REGARD

HISTORIQUE
IMPLANTATIONS
CHIFFRES CLÉS
CROISSANCE EXTERNE

PAGE 05-07

DATES HISTORIQUES

1963 Création de STREGO.

1970 Création d'une société à vocation juridique et fiscale, devenue Oratio Avocats en 2010.

1994 Renforcement de la politique de maillage territorial sur le Grand Ouest.

2006 Nouvelle charte associative, socle d'une gouvernance partagée.

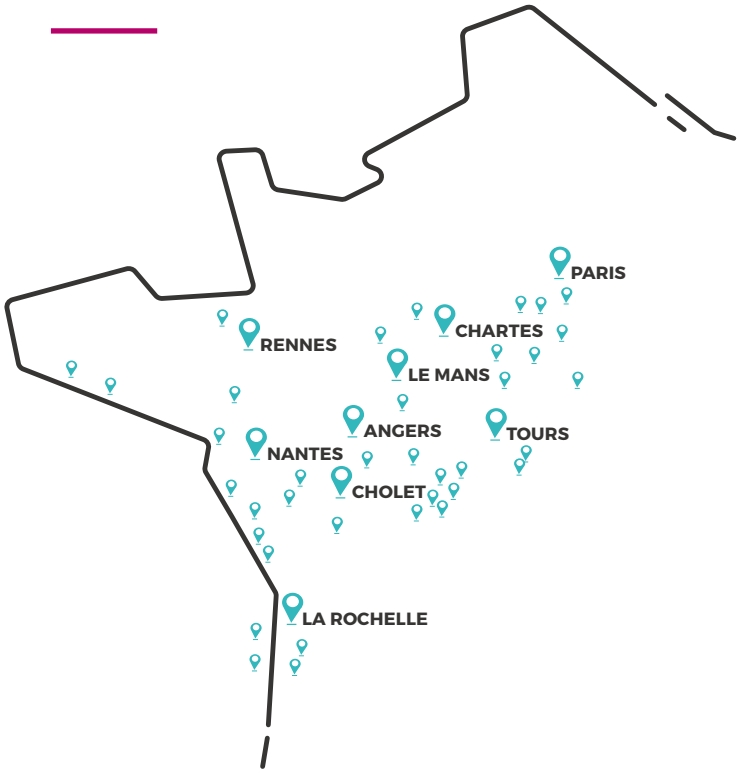
2011 Création d'un réseau pluridisciplinaire avec des spécialistes sélectionnés pour leur excellence au service de l'entreprise et du dirigeant.

2015 Implantation à Paris intra-muros. Responsabilité sociétale de l'entreprise : obtention du Label Lucie.

2016 Une nouvelle stratégie de communication : STREGO, Créateur de valeur durable.

2017 Consolidation des implantations, STREGO sur Paris intra-muros et la Bretagne.
Adhésion au réseau Baker Tilly International

50 BUREAUX EN FRANCE



ANJOU

Angers (49) - Beaufort-en-Anjou
Bourgueil (37) - Doué-en-Anjou
(49) Saumur (49) - Tiercé (49)
Thouars (79)

CHARENTE MARITIME

La Rochelle (17) - Marennes (17)
St- Pierre-d 'Oléron (17)
St-Martin-de-Ré (17)
Rochefort (17)

CHOLETAIS - VENDÉE

Cholet (49) - Montaigu (85)
St-Hilaire de- Riez (85)
Saint-Macaire-en-Mauges (49)

ILE-DE-FRANCE

Auneau (28) - Bièvres (91)
Bonneval (28) - Brou (28)
Clamart (92) - Chartres (28)
Dourdan (91) - Maintenon (28)
Neuville-aux-Bois (45)
Rambouillet (78)

LOIRE-ATLANTIQUE - BRETAGNE

Clisson (44) - Dinan (22)
Lorient (56) - Machecoul (44)
Nantes (44) - Redon (35)
Rennes (35) - St-Nazaire (44)
Ste- Pazanne (44) - St Philbert de Grand-lieu (44) - Vallet (44)
Vannes (56)

NORMANDIE - MAINE

Alençon (61) - Le Mans (72)
Sillé-le-Guillaume (72)

TOURAINE

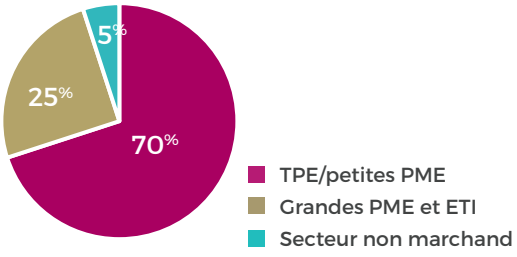
Amboise (37) - Bléré (37)
Chinon (37) - Loudun (86)
Tours (37)

PARIS

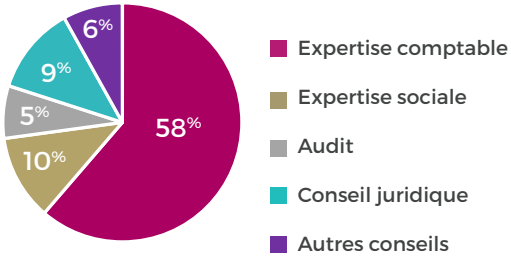
A&D - STREGO (75)
Baker Tilly SOFIDEEC - (75)

CHIFFRES CLÉS FINANCIERS

PORTEFEUILLE CLIENTS : 23 000



RÉPARTITION CHIFFRE D'AFFAIRES



101 M€
de chiffre d'affaires

12 ème entreprise
d'expertise comptable*(1)

*(1) source Profession Comptable 2017

CHIFFRES CLÉS RESSOURCES HUMAINES

1 200
collaborateurs

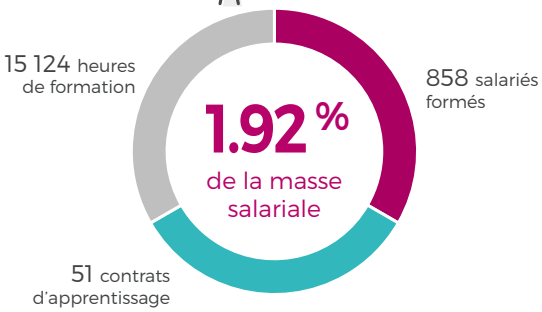
68 % femmes
32 % hommes

57
associés

94 %
contrats CDI

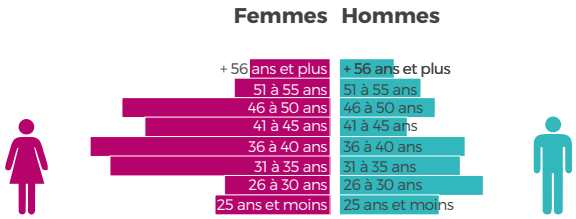
6 %
contrats CDD
contrat pro et apprentissage inclus

2016-2017
72%
salariés formés



RÉPARTITION EFFECTIF STREGO PAR ÂGE

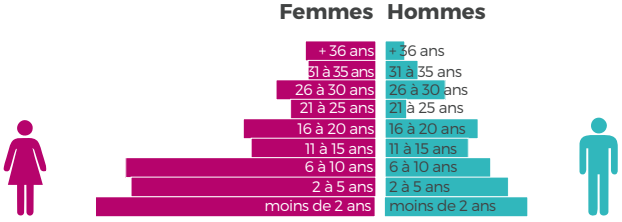
Pyramide des âges au 31 août 2017



Âge moyen de l'entreprise	Âge moyen des femmes	Âge moyen des hommes
38 ans 11 mois	39 ans 8 mois	37 ans 4 mois

RÉPARTITION EFFECTIF STREGO SELON ANCIENNETÉ

Pyramide des anciennetés au 31 août 2017



Ancienneté moyenne de l'entreprise	Ancienneté moyenne des femmes	Ancienneté moyenne des hommes
11 ans 9 mois	11 ans 9 mois	11 ans 9 mois

CABINETS QUI ONT REJOINT LE GROUPE

LA BRETAGNE

TERSIGUEL & JOLIVET (56)

33 collaborateurs

750 clients

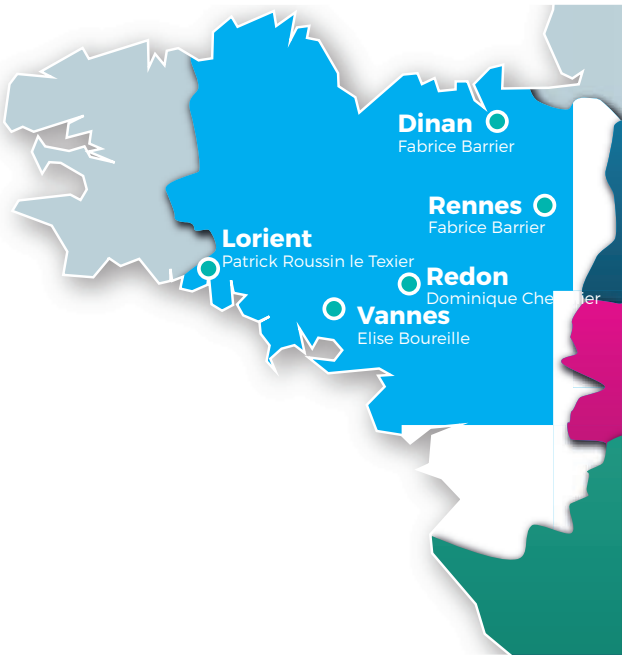
4.1 M€ chiffre d'affaires

STREGO EN BRETAGNE

104 collaborateurs

2 500 clients

9.3 M€ chiffre d'affaires



PARIS

BAKER TILLY SOFIDEEC (75)

80 collaborateurs

1 000 clients

9.2 M€ chiffre d'affaires

STREGO SUR PARIS

133 collaborateurs

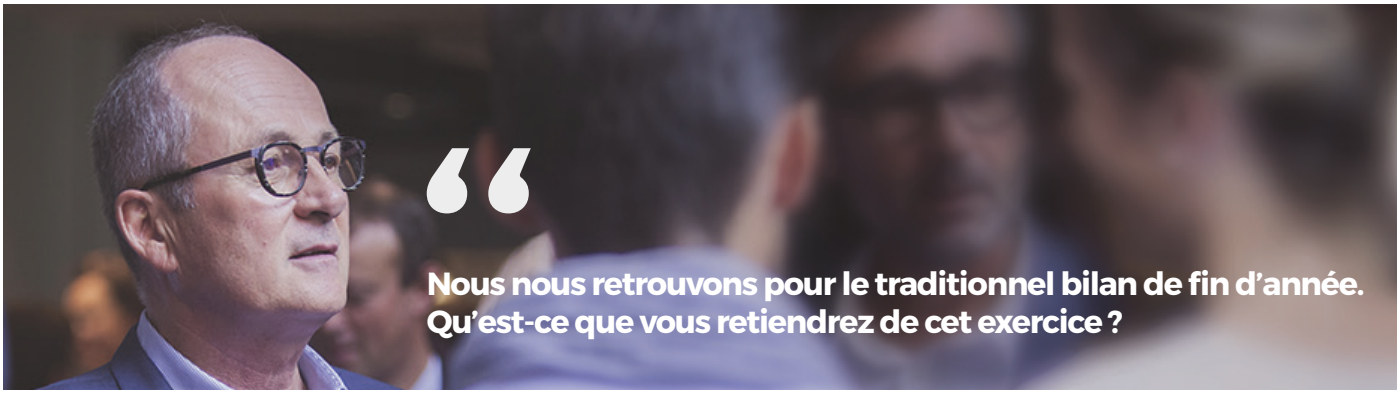
1 800 clients

15.2 M€ chiffre d'affaires

2 INTERVIEW DU PRÉSIDENT

PAGE 09-11

INTERVIEW DU PRÉSIDENT



Nous nous retrouvons pour le traditionnel bilan de fin d'année. Qu'est-ce que vous retiendrez de cet exercice ?

En premier lieu, une reprise de la croissance pour nos clients, entreprises de toutes tailles, avec naturellement un impact positif sur le développement de nos propres activités.
Nos indicateurs sont plutôt au vert, comme la balance entrées/sorties clients ou la baisse régulière des déclarations de créances et injonctions de payer.

C'est une bonne nouvelle, il semble que nous sortons enfin des conséquences de la crise de 2008 ; cela nous replace dans une dynamique et permet de voir plus loin.

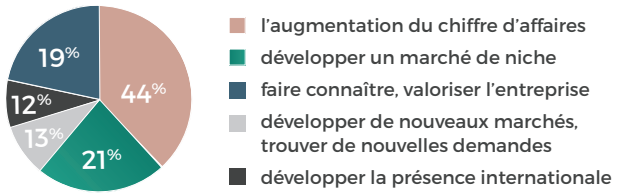
« Accompagner nos clients dans un monde qui bouge ! Et s'il bouge, c'est aussi à cause de la mondialisation… » dixit l'un de nos associés nantais.

Dans une économie mondialisée, **le positionnement à l'international est un enjeu important du développement des entreprises**.
La fourniture de conseils ou de services à des clients étrangers pour leurs investissements en France, ou à des clients français pour leurs besoins à l'étranger, constitue assurément un levier de croissance.

Les experts-comptables et les auditeurs sont-ils reconnus dans ce rôle de conseillers à l'international ?

Par rapport à l'industrie qui s'est internationalisée déjà depuis de nombreuses années, nos métiers ont une décennie de retard. En effet, les entreprises de transformation ont su se placer à l'étranger en y ouvrant des filiales mais nos activités de services sont restées franco-françaises.
Si l'on regarde les résultats de l'enquête menée, en juin dernier, par le Conseil supérieur de l'Ordre des experts comptables, on lit que 16 % des TPE-PME attendent leur expert-comptable sur leurs activités à l'exportation.
C'est un chiffre qui parle !

Ce qui motive les TPE/PME dans leur décision d'exporter, c'est :



(Rapport BPI 2015)

Dans le domaine de la comptabilité, il faut que nous puissions nous développer à l'international pour suivre nos clients notamment industriels qui souhaitent faire des affaires hors des frontières. La profession s'empare donc de cette question car la transformation du modèle économique des entreprises impacte directement les professionnels du chiffre.
L'année dernière, le Congrès de l'Ordre des experts-comptables se tenait à Bruxelles, en dehors de nos frontières nationales, pour symboliser l'influence que la profession veut et doit avoir sur les décisions fiscales et comptables initiées ou prises par la Commission Européenne (et qui pèsent ensuite sur nos clients), mais également l'ouverture de la profession sur l'international.

L'expert-comptable en tant qu'expert en fiscalité, est-ce une spécificité française ?

Non, cet aspect se retrouve dans certains pays de l'UE et même plus fortement qu'en France notamment en Allemagne où l'expert-comptable est en fait un fiscaliste. Quant aux confrères des pays latins, leur situation est assez similaire à celle des experts-comptables français.
Les pays anglo-saxons ont, eux, une approche différente, avec une dissociation des parties « comptabilité » et « tax ».

Chez eux, il convient également de différencier les auditeurs qui certifient les groupes de sociétés et les experts-comptables qui réalisent des missions fiscales essentiellement auprès des particuliers.
Les modèles français et anglo-saxons sont très hétérogènes et finalement difficiles à comparer.

Outre la barrière de la langue, la différence de pratiques professionnelles et de règlementations entre pays constitue un frein.
C'est pourquoi travailler à l'international ne s'improvise pas.
La préparation est un élément déterminant pour la réussite d'un tel projet, plus particulièrement pour les métiers très spécialisés de l'expertise comptable et de l'audit. Une entreprise d'expertise comptable, même de taille importante comme la nôtre, ne peut y aller seule.
Aussi, l'année 2017 a marqué une étape importante dans la vie de STREGO puisque nous venons d'intégrer un réseau international,

Etre membre d'un réseau international permet d'approfondir nos connaissances sur des sujets techniques, tels que les taxes et l'audit, de partager des bonnes pratiques avec nos confrères étrangers, mais également de nouer des liens directement utiles au business et d'accompagner nos clients dans leur développement vers l'étranger.

BAKER TILLY INTERNATIONAL 9ème réseau mondial

(présentation détaillée page 13)

Pourquoi avoir choisi le réseau Baker Tilly ?

Nous cherchions un partenaire international qui partage nos valeurs, qui respecte l'indépendance capitalistique de ses membres, et vers lequel nous pouvions orienter nos clients en toute confiance, lorsque ces derniers envisageaient un développement à l'étranger.

Notre rapprochement avec le cabinet parisien SOFIDEEC nous a permis de découvrir la réputation de Baker Tilly, son maillage territorial mondial, sa qualité technique, et c'est assez naturellement que nous avons adhéré en septembre dernier.

Cette adhésion répond à deux ambitions : une ambition d'échanges autour de la technique, mais aussi une ambition de création de liens afin de pouvoir identifier immédiatement l'interlocuteur utile à nos clients.
Ceci s'est rapidement confirmé lors de notre première participation à la Conférence mondiale qui s'est tenue fin octobre à Amsterdam. Nous étions une délégation d'une vingtaine de français et pendant quatre jours, nous avons noué des contacts... équivalents à quelques mètres linéaires de cartes de visite !

Nous pouvons ainsi unir nos forces, entre cabinets de différents pays, pour prospecter pour le compte de nos clients et **STREGO se positionne, avec ses partenaires comme ORATIO Avocats, comme les interlocuteurs français du réseau Baker Tilly**, lorsque des entreprises souhaitent s'implanter dans l'héxagone.

Quelles activités allez-vous développer à l'international ?

Si l'un de nos clients nous fait part de son désir de vendre à l'étranger, il nous questionne sur les implications fiscales, sur la réglementation du pays ciblé, nous demande si nous pouvons l'accompagner dans son développement…
C'est précisément dans ce cas de figure que les cabinets d'expertise comptable actifs à l'international ont une carte à jouer pour se démarquer et fidéliser leurs clients.
Ces missions valent pour une clientèle de PME, d'ETI, mais également pour les start-up qui dès leur départ, s'intéressent à l'international, ou encore pour le milieu associatif.

Les cabinets parisiens A&D et Baker Tilly SOFIDEEC, désormais intégrés au groupe STREGO, avaient déjà un portefeuille à l'international, tant en expertise-comptable qu'en audit, avec de belles références sur des clients du secteur marchand mais aussi du secteur non marchand.
De son côté, STREGO a commencé à s'organiser avec sa cellule International Business Services qui s'appuie sur un Foreign Desk.
7 langues étrangères pratiquées, pour certains de culture native. Plusieurs de nos experts-comptables, auditeurs et avocats sont régulièrement formés aux dernières réglementations internationales. Depuis cette année, un Chinese desk et un German Desk viennent compléter ce dispositif.

Désormais, STREGO va identifier parmi ses clients PME et ETI, parisiens ou en régions, qui auraient le potentiel pour prospecter à l'étranger, réfléchir avec leurs dirigeants à cette possibilité, les guider vers les bonnes portes et les procédures adéquates qui peuvent les aider et limiter les risques !
Un rôle d'interface, où l'expert-comptable et l'avocat aident notamment le client à se poser les bonnes questions… et trouver les bonnes réponses…

Étendre notre activité à l'international, c'est répondre à un objectif du plan stratégique STREGO 2020 pour :

- **Se donner une image audit « internationale » ;**
- **Se donner de l'envergure pour conserver notre position dans un marché en forte mutation ;**
- **Développer notre attractivité pour nos collaborateurs en leur proposant des opportunités de carrière plus ouvertes sur le monde ;**
- **Donner à ORATIO Avocats l'opportunité de diversifier ses cibles, notamment sur les consultations fiscales.**

Vous évoquiez l'attractivité en termes de ressources humaines ?

Oui, c'est un bénéfice pour le recrutement car l'international attire les jeunes.
La pénurie des talents est une menace directe pour la compétitivité de notre entreprise ; la qualité du recrutement a toujours été notre préoccupation mais cela devient un axe majeur sur un marché qui est de plus en plus concurrentiel, même pour les experts-comptables !
Aujourd'hui, il faut aller chercher les candidats, on ne les attend plus… Et une fois que nous les avons intégrés dans nos équipes, il faut savoir les fidéliser.

L'ouverture à l'international propose des missions attractives qui font valoir notre technicité et notre réactivité, comme par exemple travailler en « Transaction Services », sur des missions de due diligence mais aussi, conseiller une PME sur sa capacité d'exportation !
Toutes les configurations de conseil et d'accompagnement sont possibles.
Être membre d'un réseau international comme Baker Tilly permet d'avoir une information actualisée sur les différents process utiles aux clients, de profiter de partenariats pour se former ou de « réseauter ».

L'expérience est très formatrice. Pour les collaborateurs, ce n'est pas un accélérateur de carrière – c'est la difficulté des missions qui en est un – mais c'est un moyen d'utiliser son anglais, lui-même accélérateur…

3 NOS RÉSEAUX

BAKER TILLY INTERNATIONAL
ASSOCIATION TECHNIQUE D'HARMONISATION

PAGE 13-14

BAKER TILLY INTERNATIONAL

STREGO adhère au réseau mondial Baker Tilly International.

Les principaux objectifs d'intégration au réseau Baker Tilly International :

→ Être dans un réseau mondial qui compte et conforter ainsi notre positionnement dans le top 10 du classement des sociétés d'expertise comptable et d'audit.

→ Développer les mission audit et droit fiscal (tax) à l'international.

→ Collaborer avec la cellule IBS (International Business Services).

→ S'ouvrir à l'international.

Ce développement ne bénéficiera pas qu'aux clients parisiens du groupe angevin ; ses 50 bureaux en région (principalement Grand Ouest de la France) s'inscriront également dans cette dynamique car les PME françaises exportent et ont de plus en plus besoin d'un accompagnement personnalisé dans leurs activités à l'export.

En synergie avec Baker Tilly SOFIDEEC, STREGO apporte son foreign desk (Cellule IBS).

La mission première est d'imaginer des solutions concrètes, fiables et efficaces pour les investisseurs étrangers, et de garantir la parfaite conformité de leur projet avec la règlementation française.

STREGO met également au service des membres du réseau mondial ses compétences dans l'expertise comptable & sociale, l'audit et son expertise de la fiscalité, du droit commercial et du droit des affaires grâce à ORATIO Avocats, également membre de Baker Tilly International.

Baker Tilly International apporte au groupe STREGO son expertise pour l'accompagnement de ses clients à l'étranger qu'il s'agisse d'implantation de filiales, d'investissement ou d'exportation.

Baker Tilly sera un allié précieux dans le développement de business à l'international.

EN CHIFFRES

30 490 collaborateurs

2 760 associés

126 entreprises membres

147 pays

US$3.2 milliards Chiffre d'affaires global

9ème réseau mondial

STREGO intègre ATH

ASSOCIATION TECHNIQUE D'HARMONISATION

Conscient de la nécessité de mutualiser les réflexions sur nos métiers, STREGO a intégré ATH en juin : Association Technique d'Harmonisation de cabinets indépendants d'audit et d'expertise comptable associés dans une démarche qualité au service de leurs clients.

Véritable lieu d'échanges et de veille professionnelle, l'association facilite la mise en commun de moyens techniques, méthodologiques et technologiques.

On est plus riche ensemble qu'isolément

En adhérant à ATH, STREGO se dote d'un centre de documentation professionnelle assurant une veille documentaire permanente, accessible sur le site ATH.

L'association propose également un programme complet de formation qui s'articule autour de deux niveaux complémentaires : cursus incluant l'ensemble des formations de base essentielles dans chacun des métiers : audit, expertise comptable et sociale, afin d'approfondir des compétences techniques conçues pour des niveaux précis d'expérience.

Enfin, ATH réalise un contrôle de qualité annuel et assure la conception et la diffusion régulière des outils méthodologiques.

ATH EN CHIFFRES

Créé en
1968

3 500
collaborateurs

350 M€
C.A global

180
mandats EIP
(Entités d'Intérêt Public)

certifié depuis 2008
Iso 9001

Bruno Hannequart

Expert-comptable STREGO

Bureau de St Nazaire (44)

Coordinateur ATH/STREGO tous pôles confondus.

« Je suis chargé d'assurer le lien avec les référents de chacun de nos pôles métiers conservés en l'état mais avec réduction des équipes, de manière à assurer d'une part le transversal avec la direction des systèmes d'information et la direction marketing, et d'autre part une bonne communication avec ATH.

Afin de professionnaliser nos pôles, il est prévu de transférer la partie technique de nos métiers sous notre intranet (différentes veilles et élaboration des livrables à destination de nos équipes). Chaque pôle désignera ses propres référents ATH aptes à recevoir les documents et à assurer la diffusion des livrables estampillés STREGO sur notre intranet. »

4

NOS MÉTIERS

PHILOSOPHIE ET CONSTRUCTION DE L'OFFRE
STRATÉGIE ET PERFORMANCE
EXPERTISE IMMOBILIÈRE
L'ESS
STREGO EVENT

PAGE 16-22

NOUVELLE OFFRE STREGO

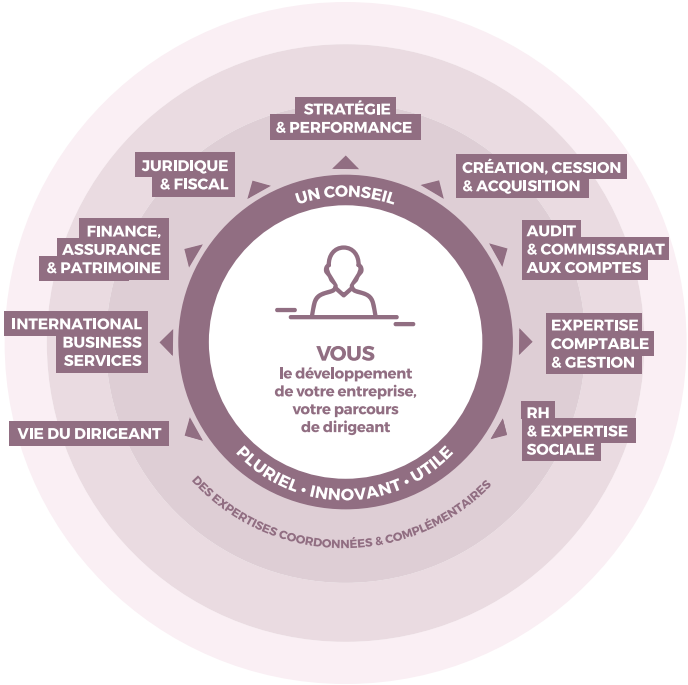
PHILOSOPHIE ET CONSTRUCTION DE L'OFFRE

Face à un monde de plus en plus complexe et une évolution des attentes clients, STREGO se positionne à présent comme une société de conseils aux entreprises et à leurs dirigeants. L'expertise, l'engagement et l'ouverture constitue l'ADN de l'entreprise.

L'ambition de STREGO est de « créer de la valeur durable » pour ses clients. Dans la continuité de sa nouvelle signature et de son nouveau positionnement, il était essentiel de construire et proposer une nouvelle offre de services à nos clients. STREGO propose dès à présent une offre testée auprès de panels représentatifs de clients et non clients choisis selon leurs profils, activités, stratégies.

Ces panels se sont déroulés au travers d'ateliers, animés et conçus avec des professionnels permettant de tester l'offre afin de toujours mieux répondre aux enjeux et besoins des clients.

OFFRE DE SERVICES



STREGO, CONSEILS AUX DIRIGEANTS ET À LEURS ENTREPRISES

LE PRINCIPE DE L'OFFRE DE SERVICES STREGO :

→ **Être construite autour de nos clients et prospects, toujours au centre des préoccupations de STREGO**

→ **Proposer une offre testée auprès de panels clients et non clients**

→ **Une offre adaptée au marché et à l'ensemble de nos cibles**

L'offre est organisée par grandes familles de services selon les besoins et attentes des clients.

Tout au long de leurs parcours, STREGO offre à ses clients des conseils pluriels, individualisés et adaptés selon les problématiques rencontrées et leurs souhaits futurs. Conseil stratégique, comptable, social, RH, international, accompagnement du dirigeant, audit, création ou cession d'entreprise, juridique, fiscal, patrimonial et financier, leurs conseillers les guident dans ces différents projets et missions pour développer leur réussite. Nous savons que les défis des clients sont uniques, c'est pourquoi la collaboration commence par une écoute afin d'appréhender et répondre au mieux à leurs besoins.

Nos conseillers ont pour rôle d'accompagner les clients au quotidien, d'anticiper leurs besoins et de leur apporter des solutions. Ils assurent la mise en relation avec l'expert dont ils auront besoin. Leur objectif premier est d'accompagner le développement des entreprises et le parcours des dirigeants.

Ils se positionnent à la fois en conseillers mais également coachs au quotidien.

ZOOM SUR L'OFFRE STRATÉGIE ET PERFORMANCE

Dans un environnement en mouvement, la nécessité d'adaptation, de réactivité et de compétitivité des entreprises est grandissante.

C'est pourquoi STREGO accompagne ses clients de la réflexion, à l'élaboration d'un plan d'actions jusqu'à l'aide à la mise en place de leur stratégie et l'optimisation de leur performance.

L'objectif est de partager nos visions et compétences afin de réfléchir ensemble sur les enjeux des entreprises, des entrepreneurs et des dirigeants.

Selon les besoins actuels et futurs de nos clients, nos conseillers effectuent un diagnostic de leur organisation, leurs ressources et leurs processus jusqu'à la recommandation d'actions à mener. Ainsi, ils les aident à concentrer leurs efforts sur des activités créatrices de valeur.

Nos conseillers en stratégie et performance proposent des solutions telles que :

→ Le management de la performance et des risques

→ L'organisation et le pilotage de la trésorerie

→ La consolidation et le reporting

→ L'optimisation du système d'information et des données informatiques

→ Le management et le financement de l'innovation

→ Le management de transition

→ La mise en place d'une stratégie RSE

Réels appuis, ils apportent des conseils pluriels et des solutions sur-mesure adaptées aux besoins de leurs clients ainsi qu'un accompagnement individualisé destiné à accroitre durablement la performance de leur activité.

FOCUS SUR « IMPLÉMENTATION D'UN LOGICIEL EN MODE PROJET»

**Mettre en place un nouveau logiciel comporte des enjeux souvent cruciaux pour toute entreprise.
En conséquence, l'implémentation doit être menée comme un projet à part entière, de la définition du besoin à la mise en production de la solution choisie.**

LES ATTENTES INITIALES DES CLIENTS

→ Mettre en place un outil permettant de rationaliser un ou plusieurs processus de la fonction finance : logiciel de consolidation, de gestion de trésorerie, de production de liasse fiscale, ERP…

→ Choisir un outil simple, robuste et évolutif correspondant à vos besoins. Sécuriser votre projet en maîtrisant l'ensemble des risques inhérents : gestion du calendrier, exigence de qualité, respect du budget…

→ S'approprier la solution finale et garantir son autonomie future.

NOTRE SAVOIR-FAIRE

→ Des équipes dynamiques et réactives avec une double compétence : l'alliance de l'expertise du métier finance et de l'expérience des principaux outils du marché.

→ Une démarche de gestion de projets structurante et documentée. La rédaction de livrables de qualité à chaque étape clé du projet : plan d'implémentation, spécifications fonctionnelles, cahier de recettes, cahier de reprises d'historiques…

→ Un transfert de compétences efficace, assuré par la collaboration étroite entre vos équipes et STREGO.

T-DAYS

Partenaire de STREGO pour ses solutions Finance, Talentia Software organise tout les ans un salon dédié T-Days, afin de découvrir, partager, échanger autour des principaux enjeux et réflexions dans l'univers de la Finance et des Ressources Humaines. STREGO a participé en octobre 2017 à cet évènement clients de Talentia.

Olivier MAURIN

**Expert-comptable
et commissaire aux compte STREGO**

Olivier Maurin, expert-comptable et commissaire aux comptes au sein de STREGO est intervenu lors de la table ronde Finance #2.
Quelles sont les bonnes pratiques en matière de maitrise des risques à l'ère de la transformation digitale ?

Il a partagé son expérience acquise auprès des entreprises confrontées à la gestion des risques opérationnels et stratégiques : comment celles-ci relèvent-elles le défi de rendre leur pilotage efficient et comment gèrent-elles efficacement leur activité à l'ère de la transformation digitale ?

François de Saint Pol
Expertises Galtier

L'indépendance de l'entreprise est un gage d'objectivité

Parce que l'actif corporel est souvent difficile à évaluer, STREGO a formalisé un partenariat avec notre Groupe EXPERTISES GALTIER, 1er cabinet d'expertises indépendant en France.

Expertises Galtier, c'est un groupe indépendant et familial, qui accompagne depuis plus de 120 ans les entreprises dans leurs projets de valorisation. Fort de 300 collaborateurs répartis sur 15 bureaux, nous intervenons dans les domaines suivants :

→ Expertise après sinistre,

→ Estimation préalable des valeurs d'assurance,

→ Estimation en valeur vénale immobilière et en juste valeur du matériel (objet du partenariat),

→ Inventaire et rapprochement comptable des immobilisations,

→ Diagnostic d'actifs.

Quel que soit le contexte : valorisation globale d'entreprise, transmission, apport d'actifs, crédit bail, garanties hypothécaires, définition de valeurs locatives, où tout simplement pour connaître la valeur patrimoniale de l'actif corporel, Expertises Galtier met à disposition des équipes STREGO ses experts en valeur immobilière et en juste valeur du matériel.

Ce nouveau partenariat est l'occasion de compléter notre offre en nous appuyant sur le savoir faire d'un cabinet certifié RICS et dont la signature est reconnue.

Pour mieux cerner les enjeux et la mise en place opérationnelle du partenariat, 18 dates sont planifiées. Ces temps forts permettront de présenter le contenu du partenariat et le procédé administratif qui découleront des missions.

Pour toujours plus de satisfaction clients, le partenariat avec les expertises Galtier s'inscrit dans un processus de qualité et de conseils toujours plus pointus.

expertises galtier

GALTIER EN CHIFFRES

41,5 M€ de chiffre d'affaires

275 collaborateurs dont 120 experts

6 300 expertises par an

ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE UN PILIER FORT CHEZ STREGO !

QU'EST-CE QUE L'ESS ?

UNE ÉCONOMIE QUI A DE L'AVENIR !

L'ESS est une économie en plein essor, de plus en plus d'entrepreneurs et d'entreprises s'intéressent à ce créneau et s'engagent dans des activités plus responsables afin de rendre à la société ce qu'elle nous a donné.

L'ESS (Économie Sociale et Solidaire) est une économie complémentaire rassemblant les organismes et entreprises ayant des valeurs sociales et solidaires.

L'ESS compte différents acteurs :

→ Associations, fondations, fonds de dotation

→ ONG

→ Comités d'entreprise

→ Organismes de formation, enseignement,formation professionnelle

→ Congrégations

→ Coopératives et mutuelles

→ Organisations syndicales et professionnelles

Ancré dans le tissu économique, l'objectif de ces acteurs est de contribuer à une économie qui bénéficie à tous, conjuguant économie et valeurs sociales. STREGO travaille avec l'ensemble de ces acteurs quotidiennement afin de les accompagner et augmenter les chances de concrétisation de leurs projets.

L'ESS CHEZ STREGO NANTES

La présence locale de STREGO dans différentes villes a permis à ses équipes de se rapprocher de l'écosystème local et de se créer un réseau en premier lieu auprès des associations.

> **Nous accompagnons aujourd'hui environ 650 associations.**

Afin d'améliorer les accompagnements proposés, STREGO a créé en 2011 un pôle association ayant pour vocation de faire progresser les démarches et d'apporter des réponses toujours meilleures et plus innovantes.

Dans ce cadre, plusieurs actions ont été mises en place comme l'organisation de réunions autour de sujets enrichissants tels que :
« la responsabilité des associations et de leurs dirigeants : identifier les enjeux et gérer les risques. » afin d'apporter de vraies réponses aux clients.

Des collaborateurs passionnés et soucieux de faire grandir les projets de leurs clients :

Christine BLANLOEIL
Expert-comptable associée STREGO

Quelles sont les raisons de votre engagement ESS et quelles sont vos compétences en la matière ?

« Travailler dans le domaine ESS permet de porter des projets humains. Notre accompagnement a une importance forte aux yeux des dirigeants passionnés. Notre approche, notre relation et notre posture avec eux sont différentes. En effet, nous sommes dans une réelle démarche de proximité et la nécessité d'adaptation est essentielle.

La nécessité d'être curieux et de faire évoluer nos compétences : les problématiques des organismes ESS sont souvent complexes, les principes comptables sont spécifiques et nécessitent une réelle technicité de méthodes utilisées. De plus, les évolutions réglementaires et de l'environnement nécessitent d'être toujours au fait des actualités du marché afin d'être proche des clients et toujours mieux les conseiller. L'ESS requiert d'être proactif dans la démarche et toujours anticiper les changements. »

Gatien VINCENDEAU
Responsable de dossiers STREGO

Il accompagne une start-up ESS nommée Ôbocal, épicerie sans emballage de produits bio, il nous parle de son engagement pour l'économie sociale et solidaire :

« L'ESS correspond à mes valeurs personnelles et donne un véritable sens à mon quotidien. L'ESS me permet d'être face à des organismes à but non lucratif ou socialement et économiquement engagés. C'est une approche différente auprès des clients. Nos échanges sont davantage orientés autour des projets et des valeurs pour des résultats positifs. ».

Sa définition de l'ESS en 3 mots :

→ **Utilité**
→ **Territoire** **(économie locale, développement du territoire)**
→ **Valeurs sociales**

QUELQUES EXEMPLES D'ACCOMPAGNEMENT

Fortement investi, STREGO a intégré plusieurs réseaux d'acteurs Économiques, Sociales et Solidaires dont **les Ecossolies** en 2012. Dans le cadre de ce partenariat, STREGO fait parti du comité d'incubateur, il sélectionne et accompagne les porteurs de projets de façon individualisée afin de leur apporter des solutions génératrices de valeur.

STREGO est également partenaire de **Toit à Moi** qui s'engage auprès des personnes les plus fragiles afin de leur offrir un logement, un accompagnement intense pour avancer et rompre l'isolement grâce à des bénévoles impliqués.

STREGO accompagne également les **chefs d'entreprises** souhaitant remercier la société et soutenir des actions sociales et solidaires par le biais de fonds de dotation permettant de financer ces actions d'intérêt général.

STREGO AGRÉÉ DLA

Le Dispositif Local d'Accompagnement est une agrégation très reconnue visant à accompagner les structures d'utilité sociale qui souhaitent s'engager dans une démarche économique. Il permet un accompagnement gratuit, individuel ou collectif dans différents domaines tels que la comptabilité, la gestion, la stratégie en communication, la recherche de financements...

L'ESS CHEZ SOFIDEEC

PARIS

Baker Tilly SOFIDEEC a fait le choix dès sa création en 1965 de se positionner comme un acteur engagé auprès des professionnels de l'ESS.

Quel est son implication auprès des professionnels du secteur associatif et des instances professionnelles ?

Ses experts sont fortement impliqués auprès des acteurs du secteur associatif et des instances professionnelles. Ils interviennent dans différents groupes de travail, en liaison étroite avec le HCVA (Haut Conseil à la Vie Associative) et l'ANC (Autorité des Normes Comptables) et participent aux réflexions sur les évolutions comptables, fiscales et juridiques du secteur auprès de l'Ordre des Experts Comptable (OEC) et de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes (CNCC).

Baker Tilly SOFIDEEC et son université de l'ESS

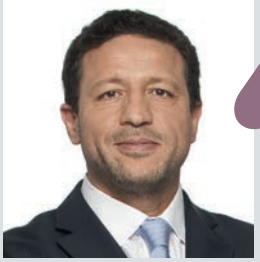
Un demi-siècle d'engagement auprès des acteurs de l'Économie Sociale & Solidaire fait de Baker Tilly SOFIDEEC, une référence dans ce domaine. Baker Tilly SOFIDEEC forme ses collaborateurs et clients-partenaires depuis plus de 50 ans. Ses formateurs sont des associés hautement qualifiés qui dispensent des cours magistraux et proposent également des travaux dirigés indexés à leur pratique quotidienne des sujets étudiés.

Fidèle à cette tradition de haute qualité pédagogique, Baker Tilly SOFIDEEC a ouvert en 2017 son « Université de l'ESS » et son centre de ressources, dans ses locaux, au 138 boulevard Haussmann.

BAKER TILLY SOFIDEEC

Découvrez leur catalogue de formation ESS sur le site :

www.bakertilly-sofideec.com



Chakib HAFIANI

Président du Comité Secteur non-marchand au Conseil Supérieur de l'Ordre des experts-comptables

Quels sont les attentes des associations et des fondations vis-à-vis de l'expert-comptable ?

Le rôle de l'expert-comptable dans les associations est multiple. Tout d'abord, il intervient dans l'établissement des comptes et doit mettre en place le système d'information au sein des associations et fondations. C'est le rôle principal de l'expert-comptable, qui aide les associations à disposer d'une information financière juste, fiable et régulière.

Ensuite, l'expert-comptable est un professionnel du quotidien. Il accompagne ainsi les associations sur d'autres volets, par exemple pour la recherche de financements, pour l'établissement de dossiers d'appel à proposition, pour établir des partenariats ou bien encore des mécénats d'entreprise…

Cet accompagnement au quotidien vise le développement et la pérennisation des associations, les faire accéder à un cadre logique de performances quantifiables, les aider à obtenir la surface financière requise pour mener à bien leur action et leur objet associatif.

Nos clients, les associations et les fondations, souhaitent un accompagnant qui possède la culture de l'économie sociale et solidaire. C'est tout d'abord un état d'esprit mais surtout des compétences techniques appropriées pour ce secteur.

Quel est votre point de vue sur le projet modernisation du droit comptable applicable aux associations ?

Ce ne sera pas une révolution. La réforme de la règlementation comptable des associations intègre une exigence d'efficacité et de fiabilité pour que les financeurs, les bénévoles, les cotisants au monde associatif trouvent les moyens d'avoir un retour d'information sur les utilisations des fonds mis à la disposition de l'association. C'est un enjeu de transparence et de confiance envers les parties prenantes du projet associatif.

ÉVÈNEMENT PARTENAIRES : STREGO EVENT

Le 15 juin 2017, STREGO et ses partenaires organisaient pour la première fois au Westotel à Nantes, une journée dédiée à l'ensemble des dirigeants, chefs d'entreprise, DAF, DRH, de la Loire Atlantique et de ses alentours.

Les visiteurs sélectionnaient les ateliers auxquels ils souhaitaient assister.
Les sujets abordés étaient des thématiques clés, des échanges autour d'histoires vécues au plus près du quotidien des dirigeants : relations sociales, financement & innovation, patrimoine & transmission, prévention des risques, digital & design.

Destiné à promouvoir l'offre de services de STREGO et de son network, l'événement a attiré 280 personnes. Une journée sous le signe de la convivialité et des échanges. Très bon retour de la part des clients qui ont été impressionnés par l'ampleur de l'événement, et qui étaient très heureux de pouvoir rencontrer d'autres entrepreneurs.

STREGO EVENT a permis d'asseoir la notoriété de STREGO et de ses partenaires et d'assurer sa visibilité.

AU PROGRAMME

→ 16 ateliers thématiques animés par STREGO + 1 partenaire + 1 client venu témoigner de son expérience.

→ 1 espace « village partenaires » sur lequel toute l'offre de service network était représentée.

→ 1 animation : essais de voitures électriques TESLA

→ 1 conférence sur le thème « Entreprise, les valeurs de la réussite », animée par Clément LESORT, journaliste. Les intervenants se sont livrés en toute authenticité sur leur parcours, les réussites, les échecs, les valeurs de l'entreprenariat.

STREGO EVENT
SOURIEZ
VOUS ALLEZ ÊTRE
INSPIRÉ

Édition 2018
à La Rochelle

STREGO EVENT EN CHIFFRES

280 participants

2 à 7 contacts par partenaire

RETOUR CLIENT

Je tenais à vous adresser personnellement et dès ce matin un grand MERCI et BRAVO pour cette première édition du STREGO EVENT. Je me suis retrouvé hier immergé dans une fourmilière de talents, les idées fusaient dans tous les sens. Cette journée fut pour moi d'une richesse inattendue et incroyable tant sur le plan professionnel que personnel.

Je suis donc très fier du partenariat que j'entretiens avec STREGO et de nos échanges de valeurs communes. Votre accompagnement dans nos projets actuels est également très précieux.

Eric AUDOIRE, notaire

5

NUMÉRIQUE/DIGITALISATION

LES IMPACTS DU NUMÉRIQUE SUR LA PROFESSION
AGILIGO
JEU SÉRIEUX

PAGE 24-27

Gilles LECLERC

DIRECTEUR DSI

La profession comptable est interpellée par des changements réglementaires, statutaires, technologiques mais aussi par de nouvelles attentes, celles de ses clients. Il y a encore quelque temps, qui aurait imaginé l'autorisation de la publicité dans la profession ?
En réalité, mon confrère est-il maintenant mon concurrent ? En finalité, suis-je menacé par un changement que je risque de ne pas maîtriser ?

En tant qu'acteur établi du secteur, la profession peut considérer qu'il n'y a rien à faire et que ces changements ne la concernent pas, elle peut aussi lutter à mort ou bien décider d'embrasser le mouvement.

Cette dernière hypothèse est la bonne décision, il faut **innover et investir pour subsister**. Le numérique est un des très bons vecteurs de croissance et de construction de l'avenir de la profession. Innover reste toutefois un exercice difficile pour un secteur en phase de maturité avérée. La profession pourrait risquer de perdre un temps préjudiciable à la construction de son avenir, il est temps maintenant d'oser pour Innover.

Acteur de la profession, STREGO a très tôt compris l'intérêt de sa remise en cause profonde ainsi que de la construction d'une stratégie de diversification de son offre par la constitution de son réseau de partenaires. En ce qui concerne le numérique, ce contexte est le terrain de son développement idéal.

Pour STREGO, **la matérialisation de l'enjeu numérique est l'occasion d'afficher une marque moderne et innovante**.

C'est aussi le moyen de fidéliser, d'acquérir ses clients ainsi que de construire l'avenir de ses salariés.

Les axes de mise en œuvre numériques sont forts : l'industrialisation et la dématérialisation des flux de données, la blockchain des flux d'informations sans organe de contrôle, le big data : une mine d'or inexploitée, de nouveaux services en ligne consommables partout et tout le temps, nos clients doivent être des clients connectés.

Le numérique doit contribuer à l'efficacité opérationnelle de STREGO et participer à sa stratégie de conquête. Les gains résultants permettent l'assurance d'une mutation nécessaire du statut de cabinet vers celui d'une entreprise de conseil. C'est l'attente de nos clients, c'est une certitude pour STREGO.

C'est indéniable et vérifié, l'impact du numérique ouvre aussi une opportunité à transformer sans réserve. Elle concerne la refonte des organisations, des processus et méthodes voire des modèles économiques. Il y a évidemment lieu de traiter l'impact du changement sur le capital humain de l'entreprise. Rester centré sur les technologies de l'information sans traiter ces opportunités est une source d'échec et de perte.

Optimisation de la gestion de notre relation client :

L'entreprise STREGO a compris et engagé l'enjeu du numérique. Constamment, les équipes métiers et techniques repensent l'écosystème à l'intérieur duquel évoluent nos clients en imaginant un modèle collaboratif et de partage de tâches. En anticipant les réponses aux besoins des clients et leur préoccupation forte, STREGO va leur permettre de rester centrés sur leur coeur de métier.

> **Pour STREGO, nous considérons que ce qui devient central ce n'est plus le bilan, le bulletin, c'est la relation client.**

Pour la profession et pour chacun, il y a nécessité de dépasser son histoire et construire cette nouvelle gestion de la relation client. C'est certain, c'est un exercice, il ne peut se négocier au regard des ambitions. A ce titre, là aussi, le numérique tient une place majeure par la mise en place d'une solution dite de Gestion de la Relation Client.

Qui est mon client, son histoire, nos derniers contacts et leur plan d'actions ? Quels sont ses chiffres clefs, ses attentes, comment puis-je assurer la précision de ma force de proposition et de conseil auprès de mes clients.

La profession comptable, via cet apport numérique, ne peut pas ignorer cet enjeu important d'être bien informé pour bien décider des actions qui contribueront à fidéliser et recruter les clients.

LA PLATEFORME CONNECTÉE

L'autre face numérique de cette nouvelle gestion de la relation client est le portail client, pour proposer des outils, des services et des informations aux clients.

→ **Doter le client du meilleur niveau d'autonomie dans sa relation avec la profession**

→ **Bénéficier de nouveaux services en ligne sécurisés**

→ **Présenter une information intéressante en rapport direct avec l'activité ou les besoins du client.**

Voici quelques éléments qui servent la satisfaction client et donc sa fidélité auprès de la profession.

STREGO MON BUREAU
Votre espace personnel et collaboratif

STREGO MA PAIE
Votre logiciel de paie sur-mesure

STREGO MA COMPTA
Votre logiciel de comptabilité et de pilotage

fizen EXPERT
Votre plateforme de gestion comptable et de pilotage d'activité

DIGITAL OFFICE
Votre service de dématérialisation de factures

Le numérique est-il un outil magique ou une opportunité pour la profession ?

Rien de magique dans ce sujet, la technologie de l'information actuelle et sa rapidité d'évolution, doit être vue comme le meilleur vecteur technologique pour transformer l'opportunité du nouveau visage de la profession et de sa survie.

C'est un vrai travail, voire un challenge historique pour la profession. De nouveaux outils, des investissements, une remise en cause, une nouvelle approche du client. Un changement à construire et à réussir par les hommes ainsi que leur capacité à intégrer par exemple de nouvelles préoccupations comme le marketing et la communication.

Enfin la gestion du temps nécessite une attention particulière et une gestion soutenue. Même si l'impact du sujet numérique cible la profession comptable, le véritable enjeu reste le client. Ses sollicitations concurrentielles au sein de la profession provoqueront indéniablement son choix d'un acteur de la profession à valeur ajoutée.

STREGO a déjà engagé cette mutation importante par la prise en compte de l'impact du numérique sur la profession mais surtout par l'évidente volonté de respecter et bien servir ses clients. Dans ces moments de changement, nos clients doivent forcement trouver une différence au contact de l'entreprise.

L'OFFRE AGILIGO

L'offre AGILIGO est née de la volonté d'accompagner les chefs d'entreprise dans l'équipement, la gestion et la protection des systèmes d'information.

Résolument tournée vers le conseil et l'audit de systèmes d'information, AGILIGO est la structure qui permet à STREGO d'auditer et d'équiper ses clients en solutions informatiques.

Les offres AGILIGO s'appuient sur les solutions Cloud de Microsoft. En proposant des offres packagées sous forme d'abonnements mensuels et sans engagement, STREGO facilite les investissements informatiques de ses clients. AGILIGO a ainsi la possibilité d'équiper les clients des derniers outils au goût du jour en matière d'usage opérationnel et de partage de l'information.

Les experts établissent un diagnostic du système d'information du client au travers d'audits et apportent une vision complémentaire et pertinente permettant la mise en place d'une stratégie et de solutions adaptées à la structure.

AGILIGO accompagne également ses clients dans leurs démarches de protection des données sensibles au quotidien via des prestations de conseils, d'accompagnement, de formation mais aussi d'audits et de tests d'intrusion.

AGILIGO
SÉCURITÉ / MOBILITÉ / PARTAGE

DE L'AUDIT, DU CONSEIL, DES SOLUTIONS POUR :

+ DE SÉCURITÉ

LA PROTECTION DES DONNÉES

Protection des données grâce à l'optimisation des processus informatiques et des solutions de sauvegardes dans un Cloud hautement sécurisé en France.

+ DE PARTAGE

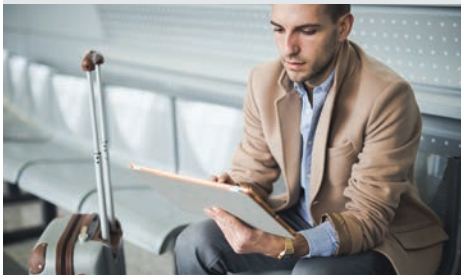
UNE COLLABORATION SIMPLIFIÉE

Pour gagner en efficacité et en modernité par des échanges faciles avec les clients.

+ DE MOBILITÉ

L'OPTIMISATION DU TRAVAIL À DISTANCE

Etre plus productif, accéder aux documents sur tous les appareils, à tout moment et en tous lieux.



JEU SÉRIEUX : APPRENDRE AUTREMENT

STREGO lance un jeu sérieux pour sensibiliser ses collaborateurs à la protection des données et aux risques de cybercriminalité.

La sécurité des informations n'a jamais été aussi importante qu'en cette période du « tout numérique ». La cybercriminalité est une problématique majeure pour les entreprises (en 2016, plus d'une PME française sur 3 a déclaré avoir subi une cyberattaque avec des conséquences souvent très graves).

Rappelons-nous des week-ends du 12 mai et 27 juin 2017 où plusieurs centaines de milliers de victimes, en majorité des entreprises, réparties dans 150 pays, ont été touchées par deux cyberattaques mondiales. Parmi les cibles, le constructeur français Renault dont plusieurs sites de production ont été mis à l'arrêt, des multinationales françaises et américaines, des hôpitaux britanniques…

Ce phénomène ne touche pas que les entreprises. Emails frauduleux, virus informatiques ou publicités intempestives…

Face à ces risques critiques, dans une grande majorité des cas, l'utilisateur est une des lignes de défense les plus importantes, au-delà de l'ensemble des solutions techniques et juridiques que l'entreprise peut déployer. Pourtant, ce sujet reste difficile à aborder, considéré souvent comme technique, contraignant et inintéressant par les équipes. Il est donc primordial de trouver une manière de faire passer les messages clés en matière de sécurité auprès de l'ensemble des employés, par un moyen remportant l'adhésion de tous.

Dans ce contexte, STREGO a décidé de mettre à disposition de toutes ses équipes, un jeu sérieux personnalisé sur le thème de la protection des données et de de la cybercriminalité pour mobiliser et sensibiliser sur ces sujets de façon ludique.

Le jeu, organisé sous la forme d'un quizz, a permis d'aborder différentes thématiques telles que les réseaux sociaux, la navigation web, la messagerie, la mobilité…

Au final, en moins d'un mois, plus de 500 joueurs ont participé au jeu sérieux avec plus de 750 parties jouées ! Une véritable réussite pour STREGO et des besoins en formation clairement identifiés.

+ de 750 parties jouées

CYBERATTAQUES EN CHIFFRES

80 %

Des entreprises françaises ont constaté au moins une cyberattaque en 2016, sachant qu'en moyenne 1 attaque sur 4 réussit…

3.4 milliards €

le coût de la cybercriminalité pour les entreprises françaises en 2016

14 millions

de français ont été confrontés à la cybercriminalité en 2016

A VENIR

Fort de ce succès, ce nouvel outil ludique et innovant de sensibilisation et de formation interne, va être de nouveau déployé sur de nouvelles thématiques de formation !

6 ENGAGEMENTS RSE

HANDIDÉAL
RESPECT DE NOS ENGAGEMENTS
OFFRE CILENT RSE : COFFRAC

PAGE 29-31

ENGAGEMENTS RSE

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

STREGO ET ORATIO Avocats ont obtenu conjointement la labellisation LUCIE en novembre 2015, avec un renouvellement en juin 2017. Premier label français de RSE aligné à la norme ISO 26 000. La politique de responsabilité sociétale de STREGO est fondée sur des objectifs de respect des différences, d'épanouissement de chacun, de convivialité, de solidarité et d'intégrité.

LE LABEL ET LA COMMUNAUTÉ LUCIE EN CHIFFRES

31
ENTREPRISES LABELLISÉES EN PAYS DE LA LOIRE

140
ENTREPRISES LABELLISÉES EN FRANCE

x6
DE CROISSANCE EN 5 ANS

100
SECTEURS D'ACTIVITÉ DIFFÉRENTS

7 engagements de progrès avec des plans d'actions relatifs aux achats responsables, la relation client, le respect des droits des personnes, le développement local et l'intérêt général, la politique environnementale.

UN ENGAGEMENT RSE : HANDIDÉAL

Agir en faveur du handicap et plus généralement de la diversité est au cœur même de nos engagements RSE.

QUEL COLLÈGUE ÊTES-VOUS FACE AU HANDICAP ?

SUPER COLLÈGUE HANDICAP

En janvier 2017, « Quel collègue êtes-vous ? » invitait les collaborateurs à découvrir leur profil face au handicap.

Nouveau format hybride de sensibilisation au handicap et aux sujets de la diversité associant e-learning, sondage d'entreprise et test de personnalité sur les réseaux sociaux,« Quel collègue êtes-vous ? » a pour ambition de faire évoluer les comportements vis-à-vis du handicap et de permettre aux entreprises ouvertes à la différence d'être clairement identifiées.

Les collaborateurs connaissent ensuite les comportements à adopter et peuvent partager leur statut de super collègue sur leur bureau grâce aux fanions, stickers et badges.

Plus de 400 collaborateurs sont devenus Super Collègues en une semaine, une implication qui a incité STREGO à participer au trophée de l'entreprise Handidéale 2017 !

Trophée OR Handidéal :

L'entreprise Handidéale 2017 !

De Monoprix, à RTL Group en passant par Engie, Siemens ou Axa technology, c'est aux côtés d'une vingtaine d'entreprises prestigieuses que STREGO s'est vu remettre le trophée Or de l'entreprise Handidéale 2017 !

STREGO a été distingué pour sa participation à « Quel collègue êtes-vous ? » non seulement par le taux de participation qui a dépassé les 54 % (deuxième place du classement après AXA Technology !) mais ce sont 86 % des répondants qui se sont vu attribuer le profil « Handidéal », un taux record, une réussite exemplaire qui permet à STREGO de recevoir aujourd'hui le Trophée Or de l'entreprise Handidéale.

RESPECT DE NOS ENGAGEMENTS

L'éthique des relations professionnelles est une valeur fondamentale pour STREGO. Elle s'incarne notamment dans le respect par chacun des bonnes pratiques au sein de l'entreprise.

FOURNISSEUR
CHARTE FOURNISSEUR

Reposant sur des principes qui s'inscrivent dans une politique de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise, une charte a été réalisée pour garantir le développement de pratiques commerciales loyales et transparentes et marquer la volonté de respecter les fournisseurs et les prestataires.

Un achat responsable est un achat intégrant, dans un esprit d'équilibre entre parties prenantes, des exigences, des spécifications et des critères en faveur de la protection de l'environnement, du progrès social et du développement économique.

Notre activité de services doit s'impliquer dans cette démarche même s'il est plus aisé d'en mesurer l'impact dans le secteur industriel.

CLIENT
CHARTE CLIENT

STREGO s'est engagé à améliorer sa relation client et structurer une véritable démarche de management de la qualité en établissant notamment une charte de la relation client qui formalise ses engagements qualité et partage les valeurs RSE du groupe avec ses clients.

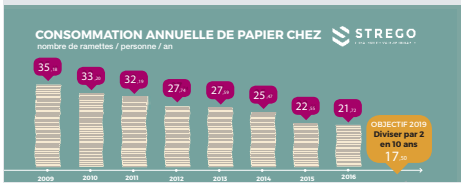
→ **Déploiement d'un outil de gestion de la relation client (CRM)**

Depuis sa labellisation Lucie en 2015, STREGO a engagé un projet visant à structurer et améliorer la gestion de sa relation client, au travers du déploiement d'un outil CRM (Microsoft Dynamic CRM).

Ce projet, piloté par la DSI, a été conduit tout au long de l'année 2016 dans un mode « participatif » (groupe projet constitué de DM, collaborateurs de la production et du siège).

ENVIRONNEMENT
DÉCHETS PAPIERS

À partir de 2009, STREGO a contrôlé la récupération de ses déchets papiers. À cet effet, des actions ont été mises en place pour réduire la consommation (impression automatique recto/verso, utilisation du papier brouillon, etc.) Les statistiques établies chaque année permettent de constater une réduction significative.



ENVIRONNEMENT
COVOITURAGE

Mise en place d'un calendrier de déplacement inter bureaux pour favoriser le co-voiturage et gérer le transport de colis entre les 50 bureaux STREGO Grand Ouest. Un plan de déplacement d'entreprises est également en cours d'étude pour favoriser le co-coiturage sur les trajets domicile/travail.

RH
DON DE CONGÉS

Un salarié peut donner un ou plusieurs de ses jours de repos à un collègue dont un enfant est gravement malade. Il s'agit d'un don anonyme qui n'engendre aucune contrepartie. Le salarié qui en bénéficie peut ainsi s'absenter pour s'occuper de son enfant tout en étant rémunéré.

OFFRE CLIENT RSE : STREGO ACCRÉDITÉ COFRAC EN 2017

COFRAC régit par un cadre règlementaire

Les 3 lois qui régisssent la RSE obligent les entreprises côtées sur un marché réglementé et les grandes entreprises à publier des indicateurs RSE et de développement durable dans leur rapport annuel.

Ce document doit ainsi comprendre des informations sociales, environnementales et sociétales. En revanche, le choix des indicateurs mis en avant est laissé à l'appréciation de l'entreprise.

Ce reporting a été étendu aux sociétés qui franchissent les seuils suivants :

500 salariés

100 M€ chiffre d'affaires

Combien y-a-t-il d'entreprises accréditées ?

En 2016, seule une vingtaine de cabinets CAC bénéficiait de cette accréditation, ce qui fait de cette reconnaissance un véritable élément différenciant pour STREGO.

Ainsi, STREGO va pouvoir faire bénéficier de cette expertise à sa clientèle (menant une démarche RSE à titre réglementaire ou volontaire) mais aussi « sous-traiter » cette obligation pour des confrères, titulaires d'une mission CAC auprès d'une société concernée par les seuils.

Missions RSE des experts-comptables

Les missions "RSE" des experts-comptables s'inscrivent dans un élargissement de la mission de base.

L'expert-comptable pourra envisager un accompagnement de ses clients dans leur démarche RSE.

Il sera l'interlocuteur privilégié pour :

→ Analyser la situation de l'entreprise : un examen juridique, fiscal et comptable des risques environnementaux avec proposition d'axes d'améliorations.

→ Définir les enjeux et les attentes des parties prenantes de l'entreprise.

→ Adapter les outils comptables et de gestion à la mise en place d'un tableau de bord orienté RSE en fonction des enjeux recensés (il procédera à la recherche d'indicateurs clés de performance propres à la situation de l'entreprise, destinés à rester comparables dans le temps).

→ Anticiper les impacts des évolutions attendues des réglementations en matière RSE et l'analyse des conséquences potentielles sur la valeur du patrimoine et des stocks, ...).

Nos experts

Delphine LEDUC
Expert-comptable, CAC au Mans

Agnès DELAMETTE
Expert-comptable CAC à Tours

7

MARQUE EMPLOYEUR

ACADÉMIE STREGO
JOB DATING
COOPTATION

PAGE 34-35

ACADÉMIE STREGO

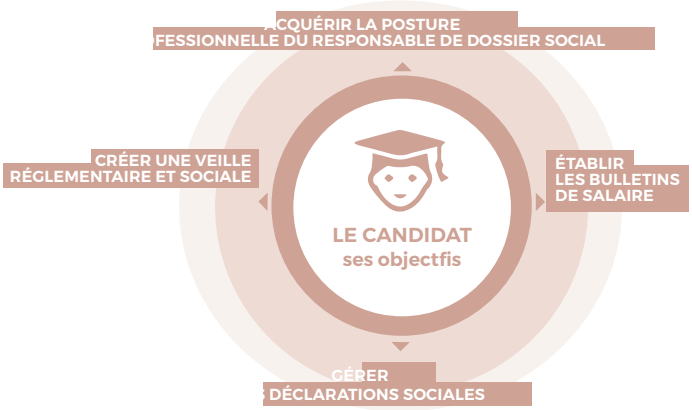
STREGO a lancé en septembre 2017, l'Académie STREGO : une école de formation en partenariat avec l'organisme de formation professionnelle, la SOFTEC. Pour cette première rentrée, 13 élèves ont intégré l'Académie.

Une Académie STREGO pour faire face à la pénurie de compétences

Une première partie de la formation (400 heures) se déroulera en immersion totale dans les locaux avrillais de la SOFTEC. À compter du 25 octobre 2017, les académiciens seront intégrés aux équipes dans le cadre d'un contrat de professionnalisation couplant formation théorique et application pratique. Au terme de la formation, les formés recevront une certification reconnue, inscrite au RCNP

TITRE DE COLLABORATEUR SOCIAL ET PAIE
NIVEAU III

Les objectifs de la formation sont clairs et visent à délivrer une formation basée sur l'excellence :



Le profil des candidats

Le recrutement des candidats a débuté en juin 2017. Les profils des candidats recherchés portaient sur un goût particulier pour les données chiffrées, le juridique, et une sensibilité aux problématiques des clients de STREGO.

Dotés d'un excellent relationnel et d'une vision claire du métier de gestionnaire de paie (gestion de plusieurs dossiers, de plusieurs conventions collectives, etc.), cette formation était ouverte aux candidats en reconversion professionnelle et/ou ayant suivi une formation RH généraliste qui souhaitaient se spécialiser en paie. 206 candidatures ont été reçues et 160 candidats ont été auditionnés.

Pourquoi l'Académie STREGO ?

L'objectif premier de cette école est de faire face à la pénurie évidente des compétences en paie et gestion du personnel sur le marché de l'emploi et s'assurer d'avoir des collaborateurs en interne susceptibles de pouvoir transmettre leurs compétences. De plus, cette création s'inscrivait parfaitement dans la démarche de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) de STREGO, qui vise à accompagner les collaborateurs en interne vers les métiers de demain et à appréhender la nouvelle offre de services de gestion conseil en Ressources Humaines.

Soutenue par l'AGEFOS et Pôle emploi, l'Académie STREGO permettra de former les futurs Responsables Dossiers Social (R.D.S) et les Responsables Expertise Sociale (R.E.S). Il s'agira également de développer une politique d'intégration permettant de garantir la montée en compétences des R.D.S juniors et monter en compétences des R.E.S sur le champ de l'expertise sociale. STREGO reste ainsi fidèle à son cap : créer de la valeur durable pour l'entreprise et ses clients en étant innovant dans son approche de la formation et l'employabilité de ses collaborateurs.

JOB DATING : RECRUTER AUTREMENT !

Dans le cadre du recrutement des étudiants en alternance, STREGO a organisé plusieurs job dating dans les locaux de ses directions régionales, pour la recherche de candidats dynamiques, engagés, motivés, qui ont l'esprit d'équipe et le sens du service client.

L'idée forte : rassembler des candidats pour leur apporter les conseils de notre chargé de recrutement et la proposition d'un parcours de formation adapté aux différents métiers proposés.

Chaque candidat se présente et passe un entretien individuel avec un chargé de recrutement, puis un entretien collectif pour se présenter devant les autres. « On n'est pas seul donc on n'est pas stressé » remarque l'un des candidats.

« Les entretiens étaient très sympathiques et informels. L'équipe a su nous mettre très à l'aise, c'est une façon de recruter originale et motivante »

Baptiste, candidat à l'alternance

COOPTATION

STREGO a opté pour un nouveau mode de recrutrement et de rémunération : la cooptation.
STREGO a fait le choix de récompenser ses salariés qui aideront à recruter de nouveaux collaborateurs, en instaurant une prime à la cooptation !

Le principe : vous avez des amis, des anciens collègues, des camarades de promotion dont le profil correspond à nos besoins, cooptez-les en proposant leur candidature et recevez une prime s'ils sont recrutés.

16 cooptations depuis Janvier

JE COOPTE
TU COOPTES
IL/ELLE COOPTE
NOUS RECRUTONS !

8

PROJET COLLABORATEUR

MARATHON NY

Il y a 3 ans, 2 collaborateurs STREGO fondus de course à pied proposent d'emmener une équipe participer à la course mythique : le marathon de New York.
« C'est un marathon emblématique ! Les collaborateurs voulaient courir pour STREGO et entraîner un maximum de personnes avec eux. Pour fédérer une équipe de coureurs, il fallait qu'il y ait un beau rêve derrière… »

Le Comité de direction STREGO valide le projet et subventionne une partie du voyage, le reste sera financé par les sponsors.

Des commissions sont lancées pour faciliter la mise en place du projet, préparer le challenge sportif, rechercher les sponsors, communiquer sur l'événement.
Au total 70 coureurs et 10 accompagnateurs sont inscrits pour l'aventure.

Un entraînement intense et contrôlé

Chaque participant a dû franchir la ligne d'arrivée de 2 courses par an (un 10 km et un semi-marathon) sous les couleurs STREGO.

En septembre 2015, 3 déficients visuels se joignent au groupe avec un partenariat en faveur de la Fédération des Aveugles de France : 1 € par km parcouru au marathon de New York par tous les participants STREGO sera reversé à la Fédération.

Objectif réussi

Les 70 coureurs STREGO ont franchi la ligne d'arrivée du marathon de New York le 5 novembre 2017, suivi de près par une équipe de journalistes de M6 pour la création d'un reportage sur 66 mn grand format.

Le meilleur coureur termine en 3 h et 3 mn.

« C'est incroyable ! L'ambiance, la ferveur du public nous emporte, c'est une euphorie qui diffuse de l'énergie. Toute cette foule, c'est surréaliste. » savourent encore les marathoniens.

80
COLLABORATEURS À NEW-YORK

70
FINISHERS

70
PARTICIPANTS

9 FONDATION STREGO

PAGE 40-41

STREGO fondation

Durant l'année 2017, notre fondation a confirmé son action en faveur de la jeunesse. Le conseil d'administration de la fondation a fait le choix de soutenir les projets dans le domaine scolaire, éducatif, social, culturel et sportif, à destination des enfants et des jeunes les plus fragiles, issus de milieux sociaux défavorisés, pour leur donner les mêmes chances qu'à d'autres, plus privilégiés.
La confirmation de cette orientation permet d'assurer une meilleure lisibilité et de renforcer l'utilité de notre engagement.

POURQUOI LA JEUNESSE ?

STREGO est naturellement ancré dans le tissu économique et chaque associé, chaque collaborateur à sa manière, grâce à ses compétences, servent l'avenir des entreprises en les aidant à grandir.

S'engager pour servir l'avenir des jeunes qui en ont besoin, c'est prendre part activement à la création d'un nouveau modèle de société car ce sont eux qui seront un jour les chefs d'entreprises de demain.

Non seulement cet engagement nous ressemble mais il permet également de faire le lien avec la fondation STREGO dont les actions incarnent son engagement en faveur de la jeunesse.

ACTUALITÉS 2017

2 nouveaux collaborateurs dans le comité d'agrément Paris et Région Cholet/Vendée

7 nouveaux projets soutenus

3 projets engagés depuis plusieurs anneés

Qui dit nouvelle communication dit naturellement nouveau site internet.

Plus riche en contenus, le nouveau site de la fondation a été mis en ligne cette année et met en valeur chaque projet engagé pour les associations. On y retrouve toute l'actualité de la Fondation et ses projets phares en relai de nos pages Twitter et Facebook.

STREGO fondation

www.fondationstrego.org

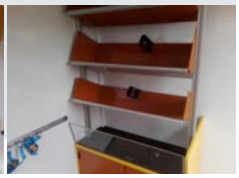
Notre fondation s'est engagée, sur plusieurs années auprès d'associations comme Le Prix des Premières lectures, SKEAF, ou encore Livre Passerelle.
Et comme depuis sa création, elle a soutenu plusieurs projets, notamment :

L'ORANGE BUS

ASSOCIATION L'ORANGE BLEUE

PARIS (93)

Aménagement d'un bus allant au-devant des populations des quartiers isolés de Clichy-sous-Bois (93), et qui propose des activités pour les enfants de moins de 6 ans accompagnés de leurs parents et pour les enfants de 6 à 12 ans et adolescents.



ENTREPRENDRE POUR APPRENDRE

TOURS (37)

D'octobre à juin 2017, la fondation STREGO s'engage sur les 5 étapes de création d'une mini entreprise-EPA au sein d'une classe de SEGPA et de DIMA et l'aide à la préparation des jeunes entrepreneurs au salon régional de Blois.

LE POINT CYCLO

MISSION LOCALE

SEGRÉ (49)

Achat de 2 scooters et de nouveaux équipements pour les personnes en situation d'insertion professionnelle : maintien ou accès à l'emploi, à la formation, réalisation de démarches administratives pour 15 jeunes de 16 à 25 ans.

10 GOUVERNANCE

PAGE 42-47

Le comité de direction

YVES GUIBRETEAU
Président STREGO

GILLES CAMPHORT
Président ORATIO Avocats

HERVÉ FILLON
Directeur Général

THIERRY CROISEY
Responsable région Cholet/Vendée

MARCEL EMERIAU
Responsable région Touraine

JEAN-MARIE GODARD
Responsable région Ile de France

PATRICK HIANASY
Responsable région Paris

JEAN-PIERRE MALLECOT
Responsable région Normandie Maine

BRIGITTE MEIGNAN
Responsable région Charente Maritime

PHILIPPE ORAIN
Responsable région Loire Atlantique/Bretagne

SAMUEL RONFLÉ
Responsable région Anjou

Les directeurs des fonctions supports

HERVÉ FILLON
Directeur Général

LAURE BERNUAU-DIAKOV
Administratrice Générale et
Directrice de la Communication

NICOLAS BROUARD
Directeur Marketing

PHILIPPE CABON
Directeur Expertise sociale

DAMIEN DEMONCHY
Directeur Administratif et Financier

BETTY DUMIEN
Responsable Process et Méthodes

GILLES LECLERC
Directeur des Systèmes d'Information

CÉCILE MENANTEAU
Directrice Comptable

Les associés STREGO et Oratio Avocats 2017

LAURENT AUBRI
STREGO Oléron

RITA AUVRAY
ORATIO Nantes

FABRICE BARRIER
STREGO Dinan et Rennes

SÉBASTIEN BEAUDUCEL
STREGO Le Mans

CHRISTOPHE BIGOT
STREGO Cholet

CHRISTINE BLANLOEIL
STREGO Nantes

ÉLÉONORE BOHUON
STREGO Nantes

DANIÈLE BORDRON
ORATIO Tours

ÉLISE BOUREILLE
STREGO Vannes

CHRISTELLE BRETON-SIRET
STREGO Le Mans

GILLES CAMPHORT
ORATIO Angers et Nantes

DOMINIQUE CHEVALIER
STREGO Redon

THIERRY CROISEY
STREGO Cholet

SYLVAIN DE CHAUMONT
ORATIO Nantes

DENIS DELAMARE
STREGO Le Mans

AGNÈS DELAMETTE
STREGO Tours

STÉPHANE DOUGE
STREGO Saint Philbert

RÉGIS DUGAST
STREGO Chartres

CHRISTOPHE DUNOYER
STREGO La Rochelle

OLIVIER DUPAS
STREGO Cholet

MARCEL EMERIAU
STREGO Tours

OLIVIER FEYS
ORATIO Cholet

HERVÉ FILLON
STREGO Siège

RÉGIS FORGET
STREGO Angers

HUGUES FRADIN
STREGO Saint Hilaire de Riez

CÉDRIC GERARD
STREGO Le Mans

ÉRIC GERGES
ORATIO Chartres

ÉRIC GERNEZ
STREGO Chartres

JEAN-MARIE GODARD
STREGO Chartres

STÉPHANE GOSSELIN
STREGO Chartres

DOMINIQUE GRANGEREAU
STREGO Rochefort

SOPHIE GRIFFON
STREGO Marennes

LUDOVIC GRIVEAU
STREGO Cholet

YVES GUIBRETEAU
STREGO Siège

JEAN-PIERRE GUILLO
ORATIO La Rochelle

ISABELLE GUIT
STREGO Paris

BRUNO HANNEQUART
STREGO Nantes

PATRICK HIANASY
STREGO Paris

PHILIPPE HERY
ORATIO Angers

JEAN-MARC LAMIRAULT
STREGO Amboise

JEAN-PIERRE MACÉ
STREGO Angers

JEAN-PIERRE MALLECOT
STREGO Le Mans

GUILLAUME MAROT
STREGO La Rochelle

OLIVIER MAURIN
STREGO Paris

BRIGITTE MEIGNAN
STREGO La Rochelle

PHILIPPE ORAIN
STREGO Nantes

SYLVIA PELÉ
STREGO Angers

VINCENT PERIOU
STREGO Saumur

CYRILLE PINEAU
STREGO Nantes

STÉPHANE PIQUÉE
STREGO Lorient

STÉPHANE PITARD
STREGO Cholet

SAMUEL RONFLÉ
STREGO Angers

VINCENT ROTUREAU
STREGO Clisson

PATRICK ROUSSIN-LE-TEXIER
STREGO Lorient

LUDOVIC TORNIER
Oratio Saumur

EMMANUEL VIDAL
STREG0 La Rochelle

CHRISTOPHE VIEVILLE
STREGO Le Mans

RAPPORT ANNUEL

2016-2017

STREGO

CRÉATEUR DE VALEUR DURABLE

www.strego.fr