

ALTIOS : 30 ans, une success story française à l'international

Le leader du développement international des PME et ETI fête cette année ses 30 ans d'activité. A cette occasion, ALTIOS revient sur les grandes étapes de son parcours...

Le point de départ : Une vision, un projet novateur

Avec l'accélération des échanges internationaux, toutes les entreprises se posent la question de leur ouverture à l'international. En revenant 30 ans en arrière, le contexte géopolitique était bien différent – structuration de l'Union Européenne, intégration de la Chine dans l'OMC, croissance continue des Etats-Unis, montée en puissance des BRIC, cycles économiques en Amérique Latine ... mais les contraintes de conquête des marchés extérieurs demeurent les mêmes aujourd'hui.

Pour initier, puis établir de façon permanente un courant d'affaires à l'international, les PME et ETI se trouvent confrontées à un effort complexe, long et coûteux. Elles ne disposent pas forcément de l'expertise, des moyens financiers ou des réseaux d'appui indispensables pour s'établir avec succès sur les marchés étrangers. Pour autant, il existe ainsi de nombreuses opportunités liées au développement international.

30 ans après, le développement international reste un enjeu stratégique pour les PME et ETI. La compétitivité des entreprises s'apprécie de plus en plus au regard de leur capacité à tirer profit de l'internationalisation des marchés et des opportunités de croissance, d'innovation et d'inspiration qu'elles peuvent y rencontrer.

ALTIOS est né de ce constat en 1991 avec une idée simple pour répondre aux ambitions de développement international des entreprises exportatrices. **ALTIOS c'est l'histoire d'une passion pour l'international et la rencontre de 5 personnalités - Bruno Mascart, David Gerard, Patrick Ferron, Boris Lechevalier et Klaus Maier** - pour mettre en œuvre ce projet autour de 3 leviers essentiels :

1. **Offrir aux entreprises un vaste réseau d'implantations**, positionnées stratégiquement sur les marchés en croissance pour favoriser leur intégration au sein de nouveaux marchés, pays et cultures,
2. **Imaginer des solutions complètes et opérationnelles intégrées sous un même toit**, pour répondre à chacune des phases clés d'expansion des entreprises à l'international : stratégie, développement commercial, recrutement, services RH, gestion de filiale, acquisition, implantation industrielle,
3. **Rassembler autour de ce modèle d'accompagnement novateur un puissant écosystème de partenaires internationaux**, vecteurs de synergies et de développement augmentée pour ces entreprises : agences gouvernementales, fonds d'investissement, banques, fédérations professionnelles...

En 30 années d'activité, plus de 10.500 PME et ETI d'Europe, d'Amériques et d'Asie ont fait appel à nos solutions pour simplifier leur processus de développement et favoriser leur implantation sur des marchés internationaux en croissance.

En 30 années d'activité, ALTIOS s'est ainsi considérablement développé pour donner naissance aujourd'hui à un groupe de près de **750 collaborateurs présents dans 22 pays** au travers d'un réseau unique de filiales locales. **Leader du conseil en implantation des PME et ETI françaises sur les marchés étrangers**, ALTIOS est resté indépendant avec un actionariat détenu à 100% par ses Associés et Managers.

30 ans de développement : Les faits marquants

- 1991** Création en Australie à **Sydney** par Bruno Mascart. Accompagnement des sociétés françaises dans leur développement et implantation en Australie. *3 collaborateurs.*
- 1997** Création du premier bureau ALTIOS en France à **Nantes** par David Gerard, après 2 ans au sein du bureau australien. *9 collaborateurs.*
- 1999** Arrivée de Patrick Ferron et développement de l'activité. La société se réorganise pour passer d'une approche Australie à une stratégie d'accompagnement des entreprises sur les marchés lointains avec la mise en place de partenaires aux **Etats-Unis** (Amérique du Nord), **Argentine** (Amérique du Sud) et la **Chine** (Asie), en complément de l'**Australie** (Pacifique). *18 collaborateurs.*
- 2003** Arrivée de Boris Lechevalier, création du second bureau ALTIOS en France à **Lyon**. **Filialisation des bureaux USA et Brésil** (après fermeture du bureau en Argentine) par croissance organique. *27 collaborateurs.*
- 2005** Implantation en **Inde** (New Delhi) par croissance organique. *45 collaborateurs.*
- 2008** Signature d'un partenariat stratégique avec le groupe **Crédit Agricole** via une opération d'acquisition permettant également de bénéficier d'un réseau de 150 correspondants dans 50 pays. **ALTIOS devient le partenaire exclusif du Crédit Agricole et de LCL pour l'internationalisation de leurs clients entreprises.** Evolution de la stratégie d'ALTIOS pour passer d'une approche des marchés lointains à une approche des 20 plus grands marchés mondiaux avec l'intégration de projets en Europe et Moyen-Orient. *72 collaborateurs.*
- 2011** Nouvelles filiales au **Mexique**, en **Russie** et en **Allemagne** par croissance organique. *136 collaborateurs.*
- 2012** Acquisition d'un cabinet leader en **Pologne** et **Europe de l'Est**. Lancement d'une offre innovante, **Stratégie Internationale**, dédié aux entreprises en forte croissance confrontées à des passages de cap à l'international. *165 collaborateurs.*
- 2013** Ouverture de Nouvelles filiales en Asie, à **Hong Kong** par croissance organique et à **Singapour** par acquisition. *188 collaborateurs.*
- 2014** Développement des activités **Trade & Invest** avec plusieurs projets avec des agences gouvernementales : Austrade, SelectUSA, Investissement Québec, DIT... *215 collaborateurs.*
- 2015** Ouverture du **Canada** et du **UK** par croissance organique. Développement des **partenariats avec les fonds d'investissement** visant à apporter des parcours de développement à l'international pour leurs participations d'entreprises. *246 collaborateurs.*
- 2016** Ouverture de l'**Italie** par croissance organique, extension du partenariat avec le **Crédit Agricole Italie** visant à favoriser le développement des sociétés italiennes à l'international. *265 collaborateurs.*
- 2018** Ouverture de l'**Espagne** et de **Dubaï** par croissance organique. Partenariat avec **Santander UK** pour l'accompagnement à l'international de leurs clients entreprises anglais. *292 collaborateurs.*
- 2019** Partenariat avec la **Banque Nationale Canada** et la **Banque de Développement du Canada** pour l'internationalisation des sociétés canadiennes. Lancement de la nouvelle Practice « **Croissance Externe** » dédié aux projets d'acquisitions transnationales des entreprises. *350 collaborateurs.*
- 2020** Ouverture du **Vietnam**, de la **Malaisie** et de la **Nouvelle-Zélande** par croissance organique. Lancement de la nouvelle identité visuelle ALTIOS pour affirmer ses origines et son rayonnement dans cette nouvelle décennie. *384 collaborateurs.*
- 2021** Acquisition d'une société de conseil en **Espagne** pour renforcer nos services sur le marché. Fusion avec la société **M+V** (*300 collaborateurs*), leader dans l'implantation des sociétés allemandes en Inde et nouvel Associé au sein de la holding, Klaus Maier. Lancement de la Practice « **RH International** » dédiée au recrutement, à la gestion et à la mobilité des RH à l'international. *750 collaborateurs.*

Depuis 1991, ALTIOS a mené plus de **10.500 projets d'internationalisation**, créé **+1.700 filiales** et géré **+2.000 collaborateurs** pour le compte de ses clients en phase d'expansion dans le monde.

De nouveaux besoins : l'Exportation à l'Internationalisation

Depuis deux décennies, nous avons constaté une évolution profonde dans les stratégies de distribution que nos clients choisissent pour leur développement à l'international. Ils désirent de plus en plus garder la maîtrise de leurs opérations et de leur clientèle afin de ne pas dépendre de partenaires commerciaux (distributeurs, agents...) ne permettant pas de maîtriser pleinement leur marché, leur politique de prix ou tout simplement leur stratégie commerciale.

Les interventions d'ALTIOS ont ainsi fortement évolué au cours de ces dernières années pour aller au-delà des prestations d'assistance marketing et commerciales traditionnelles. Sur des marchés internationaux de plus en plus concurrentiels, et encore plus sur des marchés de rang I, à fort potentiel, une entreprise exportatrice se doit de faciliter l'achat de ses produits par ses clients et anticiper une implantation locale, même légère, pour un développement accéléré et pérenne.

ALTIOS s'est organisé pour proposer une véritable expertise intégrant l'ensemble des solutions d'internationalisation permettant aux entreprises de grandir à chaque étape de leur croissance sur un marché.

Des solutions adaptées à chaque étape clé de l'internationalisation

- **Stratégie** : définition/optimisation du plan d'expansion à l'international, organisation, feuille de route, financement,
- **Développement** : établissement de réseaux commerciaux à l'étranger, études de marché, prospection, partenariats stratégiques,
- **Implantation** : par l'apport de **solutions RH** (recrutement, gestion, hébergement) et/ou la **gestion de filiales étrangères** (création, administration comptable, fiscalité),
- **Investissement** : par **implantation industrielle** (*build*) ou **croissance externe** (*buy*).

Un réseau mondial intégré de 35 implantations locales couvrant 22 pays (85% du PNB mondial)

- **Amériques** : Etats-Unis, Canada, Mexique, Brésil
- **Europe Moyen-Orient** : UK, France, Espagne, Italie, Allemagne, Suisse, Pologne/Europe de l'Est, Tchéquie, Russie, Emirats Arabes Unis,
- **Asie Pacifique** : Inde, Chine, Hong Kong, Japon, Singapour/Asie du Sud-Est, Vietnam, Malaisie, Australie, Nouvelle-Zélande

Des équipes d'experts multiculturels

- +750 collaborateurs, 30 nationalités, 36 langues parlées

A travers cette expérience, ALTIOS International a développé un savoir-faire dans **un grand nombre de secteurs** :

- | | |
|-------------------------|--------------------------------|
| - Agroalimentaire | - Aéronautique & Automobile |
| - Santé & médical | - Équipements agroalimentaires |
| - Technologies | - BTP et environnement |
| - Biens de consommation | - Distribution et services |

Des valeurs fortes comme principe de développement

Nos valeurs représentent qui nous sommes, ce qui nous réunit et ce en quoi nous croyons.

- Ecoute** Nous sommes proches de nos clients partout dans le monde grâce à une relation de confiance intègre, honnête et construite dans la durée.
- Entrepreneuriat** Nous partageons avec nos clients l'esprit de conquête et d'aventure. Notre terrain de jeu n'a pas de frontière : nous explorons sans cesse de nouvelles opportunités pour entreprendre avec eux à travers le monde.
- Agilité** Nous apportons un socle riche d'expériences et une perspective mondiale élargie, sources de valeur-ajoutée, d'innovation et de progrès.
- Passion** Nous réunissons des hommes et des femmes du monde entier passionnés par l'international. Nous nous épanouissons en révélant les marchés qui s'ouvrent à nos clients et à leur croissance internationale.
- Esprit d'équipe** Nous sommes convaincus que la diversité des expertises, des cultures et le collectif permettent d'aller plus vite, plus haut, plus loin ensemble.

Partenaires de confiance des PME et ETI internationalisées



« 30 ans sont pour nous plus qu'un gage de réussite. Ils témoignent de la reconnaissance de tous nos clients, partenaires et collaborateurs qui nous ont soutenus depuis nos débuts et qui nous font confiance. C'est pour nous un encouragement à continuer dans le même sens, en les représentant au mieux de leurs intérêts, en étant force de proposition et en évoluant continuellement pour jouer notre rôle de facilitateur de l'international le plus efficacement possible », confie Patrick Ferron, Associé et co-fondateur d'Altios.



« Depuis sa création, le développement a toujours été un moteur essentiel pour ALTIOS. La société poursuivra ainsi son expansion géographique. Cette stratégie de localisation est primordiale pour répondre à la promesse de qualité de service sur laquelle ALTIOS s'engage auprès de ses clients, mais également pour leur offrir l'accès à de nouveaux marchés. Nous continuerons à innover par le renforcement et le développement de nouveaux métiers, comme les services RH à l'international ou la croissance externe, pour accompagner nos clients avec encore davantage de performance », poursuit Boris Lechevalier, Associé et co-fondateur d'Altios.

À propos d'ALTIOS : Créé en 1991, ALTIOS est spécialisé dans le conseil et l'implantation à l'international des PME et ETI. Avec ses 22 filiales et 750 collaborateurs présents sur les 20 plus grands marchés mondiaux, le groupe a accompagné depuis sa création plus de 10.500 entreprises souhaitant aborder dans des conditions optimales les marchés étrangers et y renforcer durablement leurs activités.

Nous proposons un accompagnement opérationnel sur toute la chaîne de l'international : Stratégie de croissance, Développement de marchés, Solutions RH internationales, Création et gestion de filiales, Croissance Externe.

En France, ALTIOS est partenaire du Groupe Crédit Agricole/LCL, de Bpifrance, de Business France et de plusieurs régions françaises pour l'internationalisation des entreprises.

En savoir plus sur www.altios.com. Suivez-nous sur [LinkedIn](#).

Contact Presse : François Lamotte, Directeur Général, ALTIOS France, f.lamotte@altios.com