

ALTIOS: 30 anni, una storia di successo internazionale

Il leader nei servizi di espansione internazionale per le società small e mid cap celebra quest'anno il suo 30° anniversario. In questa occasione, ALTIOS ripercorre le tappe principali del viaggio fino ad ora...

Il punto di partenza: una visione, un progetto innovativo

Con la crescita del commercio internazionale, tutte le aziende si pongono domande sulla loro internazionalizzazione. Guardando indietro di 30 anni, il contesto geopolitico era molto diverso: la strutturazione dell'Unione Europea, l'integrazione della Cina nell'OMC, la continua crescita degli Stati Uniti, l'ascesa dei BRICS, i cicli economici in America Latina, ecc. Tuttavia, i vincoli che le aziende devono affrontare conquistando i mercati esteri rimangono gli stessi oggi.

Per avviare e poi stabilire in modo permanente un'attività internazionale, le PMI e le mid-cap devono affrontare sforzi complessi, lunghi e costosi. Non hanno necessariamente le competenze, le risorse finanziarie o le reti di supporto locali necessarie per espandere con successo le loro operazioni sui mercati esteri.

D'altra parte, molte opportunità arrivano con l'espansione internazionale. Si tratta di una questione strategica per le società a piccola e media capitalizzazione. La competitività delle imprese è sempre più valutata in termini di capacità di sfruttare l'internazionalizzazione dei mercati e le opportunità di crescita, innovazione e ispirazione che questo porta.

ALTIOS nasce da questa osservazione nel 1991 con una semplice idea di soddisfare le ambizioni di sviluppo internazionale delle aziende esportatrici. ALTIOS è la storia di una passione per il business internazionale e l'incontro di 5 personalità - Bruno Mascart, David Gerard, Patrick Ferron, Boris Lechevalier e Klaus Maier - concentrandosi su 3 pilastri chiave:

1. **Offrire alle aziende una vasta rete di sedi globali**, strategicamente posizionate nei mercati in crescita per facilitare la loro integrazione in nuovi mercati, paesi e culture.
2. **Progettare soluzioni complete e operative integrate sotto lo stesso tetto**, per facilitarne l'espansione in ogni fase del loro percorso internazionale: strategia, sviluppo del business, reclutamento, servizi HR, gestione delle filiali, acquisizione, stabilimento industriale,
3. **Raccogliere attorno a questo innovativo modello di supporto un potente ecosistema di partner internazionali**, alimentando una crescita aumentata e sinergie per sfruttare le opportunità globali: agenzie governative, società di private equity, banche, associazioni di categoria, ecc.

ALTIOS si è sviluppata nel corso degli anni fino a diventare la **principale società di consulenza internazionale per le società Small e Mid-Cap che vogliono espandersi nel G30**, con quasi 750 dipendenti di talento in 22 paesi. ALTIOS è rimasta indipendente, con i suoi partner e manager che detengono il 100% delle sue azioni.

In 30 anni di attività, ALTIOS ha supportato più di 10.500 aziende in Europa, nelle Americhe e in Asia per semplificare il loro processo di espansione e facilitare la loro creazione in più mercati globali.

30 anni di espansione: Highlights

- 1991** Fondata a Sydney, **Australia** da Bruno Mascart. Assistere le aziende europee nel loro sviluppo e stabilimento in Australia. *3 dipendenti.*
- 1997** Creazione del primo ufficio ALTIOS in **Francia** a Nantes da parte di David Gerard, dopo 2 anni nell'ufficio australiano. *9 dipendenti .*
- 1999** Patrick Ferron entra a far parte dell'azienda. ALTIOS passa a una strategia di supporto alle aziende in ciascuna delle regioni del mondo con la creazione di partner **negli Stati Uniti** (Nord America), **Argentina** (Sud America) e **Cina** (Asia), oltre a **Australia** (Pacifico) e **Francia** (Europa). *18 dipendenti.*
- 2003** Boris Lechevalier entra a far parte dell'azienda con la creazione del secondo ufficio ALTIOS in Francia a Lione. Integrazione degli uffici **USA** e **Brasile** (dopo la chiusura dell'ufficio in Argentina) attraverso una crescita organica. *27 dipendenti.*
- 2005** Costituzione in **India** (Nuova Delhi) attraverso la crescita organica. *45 dipendenti.*
- 2008** Firma di una partnership strategica con il Gruppo **Crédit Agricole** attraverso un'opportunità di acquisizione che consente inoltre all'azienda di beneficiare di una rete di 150 partner in 50 paesi. ALTIOS diventa partner esclusivo di Crédit Agricole e LCL per l'internazionalizzazione dei loro clienti aziendali francesi. Evoluzione della strategia di ALTIOS per espandere la propria presenza e concentrarsi sui 20 maggiori mercati mondiali con l'integrazione di progetti in Europa e Medio Oriente. *72 dipendenti.*
- 2011** Nuove filiali in **Messico, Russia e Germania** attraverso una crescita organica. *136 dipendenti.*
- 2012** Acquisizione di un'azienda leader in **Polonia** e **nell'Europa dell'Est**. Lancio di un'offerta innovativa, **International Strategy Practice**, dedicata alle aziende in rapidacrescita che affrontano cambiamenti internazionali. *165 dipendenti.*
- 2013** **Apertura di nuove filiali in Asia - Hong Kong** attraverso la crescita organica e **Singapore** attraverso l'acquisizione. *188 dipendenti.*
- 2014** Sviluppo di servizi **Trade & Invest** dedicati alle **agenzie governative per facilitare l'internazionalizzazione delle loro attività e attirare investitori stranieri sul loro territorio**: Austrade, SelectUSA, Invest Quebec, DIT... *215 dipendenti.*
- 2015** Apertura in **Canada** e del **Regno Unito** attraverso una crescita organica. Sviluppo di partnership con **fondi di investimento** finalizzate a fornire percorsi di sviluppo internazionale per le loro partecipazioni aziendali. *246 dipendenti.*
- 2016** Apertura in Italia attraverso una crescita organica. Estensione della partnership a **Credit Agricole Italy** per fornire supporto internazionale ai propri clienti corporate italiani. *265 dipendenti.*
- 2018** Apertura di **Spagna** e **Dubai** attraverso una crescita organica. Partnership con **Santander UK** per fornire supporto internazionale ai propri clienti aziendali britannici. *292 dipendenti.*
- 2019** Partnership con la National Bank of **Canada** e la Development Bank of **Canada** per l'internazionalizzazione delle imprese canadesi. Lancio della nuova **External Growth Practice** dedicata all'acquisizione cross-border per le small e mid cap. *350 dipendenti.*
- 2020** Apertura in **Vietnam, Malesia e Nuova Zelanda** attraverso una crescita organica. Lancio della nuova identità visiva ALTIOS per affermare le sue origini e la sua influenza in questo nuovo decennio. *384 dipendenti.*
- 2021** Acquisizione di una società di consulenza internazionale in **Spagna** per rafforzare i nostri servizi nel mercato spagnolo. Fusione con **M+V (300 dipendenti)**, leader nella costituzione di società tedesche in India e nuovo partner nella holding, Klaus Maier. Lancio della **Global HR Solution**, dedicata al reclutamento, alla gestione, alle performance e alla mobilità internazionali delle risorse umane. *750 dipendenti.*

Dal 1991, ALTIOS ha realizzato **oltre 10.500 progetti di internazionalizzazione**, creato **1.700 entità locali** e gestito **oltre 2.000 dipendenti** per conto dei suoi clienti mentre si espandono in tutto il mondo.

Nuove esigenze di business: da Export a Internazionalizzazione

Negli ultimi due decenni, abbiamo assistito a un profondo cambiamento nelle strategie che i nostri clienti scelgono per la loro espansione internazionale. Vogliono sempre più mantenere il controllo delle loro operazioni e della loro clientela per non dipendere da partner commerciali (distributori, agenti, ecc.) che non consentono loro di controllare completamente il loro mercato, la loro politica dei prezzi o semplicemente la loro strategia aziendale.

I servizi di ALTIOS si sono così evoluti notevolmente negli ultimi anni per andare oltre i tradizionali servizi di marketing e assistenza alle vendite. Nei mercati internazionali sempre più competitivi, e ancor più nei mercati Tier I ad alto potenziale, un'azienda esportatrice deve facilitare l'acquisto dei propri prodotti da parte dei propri clienti e anticipare una presenza locale, anche se solo lieve, per accelerare e sostenere il proprio sviluppo.

ALTIOS si è sviluppata per offrire competenze reali integrando tutte le soluzioni di internazionalizzazione consentendo alle aziende di espandersi in ogni fase della loro crescita su un mercato.

Soluzioni adattate a ogni fase chiave dell'internazionalizzazione

- **Strategia:** definizione del piano di espansione internazionale, potenziale, organizzazione, roadmap, finanziamento,
- **Espansione:** creazione di reti commerciali all'estero, ricerche di mercato, sviluppo del business, partnership strategiche,
- **Strutturazione:** fornendo **soluzioni HR** (reclutamento, gestione, hosting...) e/o gestione di filiali **estere** (costituzione, amministrazione contabile, fiscalità...),
- **Investimento:** attraverso **l'implementazione industriale** (*build*) o la **crescita esterna** (*buy*).

Una rete globale integrata di 35 uffici locali che coprono 22 paesi (85% del PIL globale)

- **Americhe:** USA, Canada, Messico, Brasile
- **Europa Medio Oriente:** Regno Unito, Francia, Spagna, Italia, Germania, Svizzera, Polonia/Europa orientale, Repubblica Ceca, Russia, Emirati Arabi Uniti
- **Asia Pacifico:** India, Cina, Hong Kong, Giappone, Singapore/Sud-Est asiatico, Vietnam, Malesia, Australia, Nuova Zelanda

Team di esperti energici, imprenditoriali e multiculturali che lavorano da una rete unica di uffici in tutto il mondo

- Oltre 750 dipendenti, 30 nazionalità, 36 lingue parlate

Attraverso questa esperienza, ALTIOS International ha sviluppato know-how in **un gran numero di settori:**

- Agroalimentare
- Salute e medicina
- Tecnologia
- Beni di consumo
- Aeronautica & Automotive
- Attrezzature agroalimentari
- Edilizia & Ambiente
- Retail & Servizi

Valori forti come principio di sviluppo

I nostri valori rappresentano chi siamo, cosa ci unisce e in cosa crediamo.

- Ascolto** Ci prendiamo cura dei nostri clienti in tutto il mondo attraverso un rapporto di fiducia basato su integrità, onestà e sostenibilità.
- Imprenditorialità** Condividiamo con i nostri clienti lo spirito di conquista e avventura. Il nostro parco giochi non ha confini: non smettiamo mai di esplorare nuove opportunità per crescere in tutto il mondo.
- Agilità** Portiamo una ricca base di esperienza e un'ampia prospettiva globale, fonte di valore aggiunto, innovazione e progresso.
- Passione** Riuniamo uomini e donne di tutto il mondo appassionati di internazionalità. Prosperiamo rivelando i mercati che si stanno aprendo ai nostri clienti e la loro crescita internazionale.
- Spirito di squadra** Siamo convinti che la diversità delle nostre competenze e culture, e la nostra dinamica collettiva, ci permettano di andare più veloci, più in alto e più lontano insieme.

Partner di fiducia di società a piccola e media capitalizzazione internazionalizzate



"30 anni sono per noi più di una garanzia di successo. Sono un segno del riconoscimento di tutti i nostri clienti, partner e collaboratori che ci hanno supportato fin dai nostri inizi e che si fidano di noi. È un incoraggiamento per noi a continuare nella stessa direzione, rappresentandoli nel loro migliore interesse, essendo una fonte di proposte e evolvendo continuamente per svolgere il nostro ruolo di facilitatore internazionale nel modo più efficace possibile", afferma Patrick Ferron, Partner e co-fondatore di Altios.



« Fin dalla sua creazione, la crescita è sempre stata un fattore chiave per ALTIOS. L'azienda continuerà quindi la sua espansione geografica. Questa strategia di localizzazione è essenziale per soddisfare la promessa di qualità del servizio che ALTIOS si impegna nei confronti dei propri clienti, ma anche per offrire loro l'accesso a nuovi mercati. Dal 2022, prevediamo di aprire 2 nuove filiali, in Svizzera e Giappone, con altre sedi da seguire nei prossimi 5 anni nel G30. Continueremo a innovare rafforzando e sviluppando nuove linee di business, come i servizi HR internazionali e la crescita esterna, per supportare i nostri clienti con prestazioni ancora maggiori", continua Bruno Mascart, Presidente e co-fondatore di Altios.

Informazioni su ALTIOS: Fondata nel 1991, ALTIOS è una società di consulenza globale leader focalizzata sull'espansione internazionale e sugli investimenti transfrontalieri delle società S-Centro commerciale e Mid-Cap. Aiutiamo le aziende con una presenza unica di 750 specialisti multiculturali in 35 uffici globali spammando i 22 più grandi mercati globali. ALTIOS ha supportato 10.500 aziende ambiziose, dal coltivare la loro strategia di crescita all'accelerazione internazionale entrando in mercati dinamici, per creare e gestire filiali estere con amministrazione di conformità quotidiana - risorse umane, buste paga, contabilità, tasse ... - fino all'acquisizione strategica transfrontaliera, agendo come un forte socio internazionale.

Offriamo soluzioni aziendali complete, pratiche ed economiche per generare nuove entrate e semplificare le operazioni internazionali nelle principali economie in crescita del mondo.

ALTIOS collabora con aziende internazionali, fondi di investimento, banche, associazioni di categoria e agenzie governative.

I nostri valori: Ascolto, Spirito di squadra, Agilità, Passione, Imprenditorialità