



With ASD: international growth made easy

Avec ASD, pour se développer à l'international sans contraintes

The history of the ASD Group coincides with the birth of the European Union. For enterprises seeking international growth, the company whose HO is based in Sophia Antipolis, provides services in three cross-cutting areas: taxation, customs rights and social issues. Since 2000, it has enjoyed regular and sustained growth: ASD is present in 24 countries today and has a rich portfolio of close to 3 500 clients. Read the story of a firm that has built its success on a genuinely promising niche market: fiscal representation and international growth.

L'histoire d'ASD Group coïncide avec celle de la construction européenne. Pour les entreprises qui souhaitent se développer à l'international, la société dont le siège est à Sophia Antipolis propose ses services dans trois domaines transversaux : fiscalité, modalité douanière et volet social. Depuis 2000, son développement a suivi une croissance régulière et soutenue : ASD est aujourd'hui présente dans 24 pays et travaille avec près de 3500 clients. Voici l'histoire d'une entreprise qui a bâti son succès sur un marché de niche, mais ô combien porteur : la représentation fiscale et le développement international.



“ ASD's strongpoint is its human capital: the companies of the group employ local professionals to provide spot-on advice on legislation, logistics and social issues.

La force de ASD reste son capital humain : chaque société du groupe emploie des professionnels issus de leur pays d'implantation pour mieux répondre aux différentes particularités des pays d'ordre législatif, logistique ou social. ”

Didier Delangue is a self-made man with strong intuitions and a robust entrepreneurial culture: « For a long time, I was manager of customs agencies working with large groups. When I founded my first tax representation business in January 1993, European borders had just been opened. Enterprises were not proficient in the formalities required to work with Member States and we could provide this expertise ».

Intracommunity Exchanges: innovative solutions

Didier Delangue partners with and begins to work for foreign companies looking to grow their business in France. Fairly quickly, the features of ASD begin to appear: the firm

Didier Delangue est un autodidacte qui a de bonnes intuitions et une solide culture entrepreneuriale : « J'ai longtemps travaillé en tant que responsable d'agences en douane auprès d'entreprises importantes. Lorsque j'ai créé ma première entreprise de représentation fiscale en janvier 1993, l'Europe venait tout juste d'ouvrir ses frontières. Les entreprises ne connaissaient pas les formalités pour travailler avec les pays de l'Union Européenne. Nous avons cette expertise ».

Echanges intracommunautaires : des solutions innovantes

Didier Delangue s'associe et commence à travailler pour les entreprises étrangères souhaitant développer le commerce avec la France. Assez vite, les contours d'ASD se dessinent : l'entreprise favorisera les échanges intracommunautaires en proposant des solutions innovantes. L'idée est de connecter entre eux les bureaux des différents pays, via un système d'exploitation online. En 2005, un premier bureau est ouvert en Espagne et un deuxième en Italie en 2006. Aujourd'hui, ce sont 30 agences qui sont réparties dans 24 pays du monde entier.



promoted intracommunity exchanges via innovative solutions. The idea is to connect offices in different countries via an online operating system. In 2005, he opened his first agency in Spain and the second in 2006 in Italy. Today, 30 agencies are established in 24 countries worldwide.

ASD's core business is providing imports/exports support services required for international growth; ASD employs close to 40 people in Sophia Antipolis, and over one hundred worldwide.

Its strongpoint is its human capital: the companies of the group employ local professionals to provide spot-on advice on legislation, logistics and social issues.

An example of ASD's expertise

A French furniture trading company wanted to conquer the Spanish market. ASD experts analyzed its situation and conducted an in-depth audit before suggesting a tax agent in Spain. This system enabled the French firm to operate like a Spanish business, with a lean structure, and tax-free in Spain...

So, if you are seeking to export your services and are in need of advice, contact ASD's experts to make the right choice and to avoid wasting time before launching your international growth strategy.

L'accompagnement des services concernant l'import/export et les démarches liées à l'expansion à l'international sont le cœur de l'activité d'ASD qui compte aujourd'hui près d'une quarantaine de personnes à Sophia Antipolis, pour plus d'une centaine de salariés dans le monde.

Sa force reste son capital humain : chaque société du groupe emploie des professionnels issus de leur pays d'implantation pour mieux répondre aux différentes particularités des pays d'ordre législatif, logistique ou social.

Un exemple de l'expertise d'ASD

Une société française de trading de meubles souhaitait se développer en Espagne. En étudiant sa situation et à l'issue d'un audit complet, les experts d'ASD ont proposé la mise en place d'un mandataire fiscal (un MF) en Espagne. Un système qui permet à l'entreprise française de fonctionner comme une société espagnole, avec une structure très light et surtout, sans imposition en Espagne...

Alors si vous êtes dans une démarche d'ouverture à l'export et que vous avez besoin de conseils, contactez les services d'ASD afin d'opérer les meilleurs choix et éviter la perte d'un temps précieux dans le développement que vous souhaitez insuffler à votre entreprise.



● **Didier Delangue, CEO and ASD group founder's**



REPÈRES

30 agences dans le monde
3500 clients
600 M€ de TVA gérés chaque année
Agence de Sophia (siège)
Tél : +33 (0) 492 380 80
310 rue du vallon
Valbonne Sophia Antipolis
www.asd-int.com

