DÉCLARATION DE CAPACITÉ | U.S.–INTERNATIONAL MARKET ENTRY & BUSINESS DEVELOPMENT

EastWest Global Business Solutions

Connecter les entreprises américaines, les sociétés internationales et les investisseurs avec un soutien pratique à l'entrée sur le marché, des relations commerciales et des ressources locales de confiance à travers des marchés internationaux stratégiques.

Présentation de l'entreprise

EastWest Global Business Solutions est une société américaine de développement commercial international et de conseil. Nous soutenons les entreprises, les entrepreneurs, les institutions et les investisseurs souhaitant s'étendre à travers les frontières en coordonnant l'intelligence de marché, les présentations et le soutien à l'exécution avec des réseaux professionnels locaux.

Chaque mission est un projet défini : un périmètre convenu, des livrables, un calendrier, des honoraires et des transferts, adaptés aux objectifs, au secteur et au marché cible du client.

Capacités principales

Implantation d'entreprise et expansion internationale

Évaluation de l'entrée sur le marché, options d'implantation, étude des lieux et canaux, planification du lancement et coordination de prestataires qualifiés.

Partenariats d'affaires et développement d'opportunités commerciales

Critères de partenaires, cartographie des cibles, présélection, préparation des prises de contact, mises en relation commerciales, réunions et coordination des prochaines étapes.

Commerce international, approvisionnement et distribution

Recherche de fournisseurs et d'acheteurs, comparaison des approvisionnements, développement de distributeurs, coordination des appels d'offres et échantillons, mises en relation et suivi commercial.

Étude de marché et faisabilité commerciale

Étude du marché, de la demande, des clients, des concurrents, des canaux, des obstacles, des opportunités et de la faisabilité commerciale préliminaire.

Accompagnement des investisseurs et des projets

Évaluation commerciale du projet, cartographie des participants et parties prenantes, coordination des sites et réunions, coordination des conseillers et transmission convenue.

Franchise internationale et expansion de marque

Évaluation du marché et des consommateurs, recherche d'opérateurs et partenaires potentiels, mises en relation, coordination de conseillers et suivi commercial.

Communication d'affaires et coordination de projets internationaux

Réunions internationales, communication d'affaires multilingue, localisation des supports, coordination des prestataires, documentation et organisation des jalons.

Développement commercial maritime

Entrée sur les marchés maritimes, étude des équipements et approvisionnements, développement de fournisseurs, distributeurs et acheteurs, et coordination commerciale liée aux ports.

Éducation internationale et mobilité étudiante

Développement de partenariats institutionnels, étude des marchés éducatifs et programmes, communication, coordination des dossiers de candidature et appui avant l'arrivée.

Couverture géographique

Marchés opérationnels prioritaires

- États-Unis (bureau d'Alexandria)
- Égypte
- Türkiye
- Maroc

Arabie saoudite et marchés en cours d'évaluation

- Arabie saoudite (bureau de Riyad)
- Émirats arabes unis
- Qatar, Koweït, Bahreïn et Oman

Opportunités de projets sélectifs

- Jordanie, Tunisie et Algérie
- Marchés européens sélectionnés
- Certains marchés africains, notamment le Nigeria, le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Kenya, la Tanzanie, le Rwanda, l'Éthiopie et l'Afrique du Sud

EastWest possède des bureaux à Alexandria, en Virginie ; Istanbul, en Türkiye ; au Caire, en Égypte ; et à Riyad, en Arabie saoudite. Les marchés sans bureau EastWest sont desservis par des recherches propres aux projets et une couverture de partenaires locaux.

Industries desservies

- Fabrication, textiles et produits industriels
- Marques commerciales, de distribution, de détail et de consommation
- Marine, Maritime, Ports, Transport & Logistique
- Immobilier, hôtellerie, tourisme, construction et infrastructure
- Éducation, formation et partenariats institutionnels
- Solutions technologiques et basées sur l'IA
- Services professionnels, linguistiques et commerciaux

Expériences professionnelles sélectionnées

- A étudié la demande du Golfe et de la région MENA pour une entreprise de solutions d'IA et coordonné les introductions et négociations qui ont conduit à deux contrats gouvernementaux et cinq accords avec le secteur privé.
- Identifié et qualifié un investisseur turc pour une marque américaine de vêtements et soutenu les discussions via un contrat de franchise signé.
- A présenté un fabricant de coton égyptien dans un hôtel américain et coordonné l'essai d'échantillons qui a conduit à des commandes mensuelles récurrentes.
- A soutenu les discussions de partenariat académique d'une université américaine en Égypte et au Maroc, y compris un accord avec une organisation éducative marocaine.
- Identifié le Maroc et l'Égypte comme une entreprise de construction américaine et coordonné les présentations qui ont permis d'obtenir des accords au Maroc et une collaboration entre promoteurs en Égypte.
- A recherché des biens résidentiels marocains pour un investisseur américain et coordonné les professionnels locaux et la logistique grâce à l'achat de deux appartements à Rabat.

Comment nous travaillons

Découvrir
Comprenez le client, les produits ou services, les pays ciblés, les objectifs, les délais et les ressources.

Évaluer
Évaluer le potentiel du marché, la concurrence, les clients, les réglementations, la distribution, les barrières à l'entrée et les risques commerciaux.

Mettre en relation
Identifiez et approchez les clients, distributeurs, fournisseurs, investisseurs, institutions et partenaires dont le projet a besoin.

Exécuter
Coordonnez les présentations, réunions, négociations, sensibilisations et les étapes pratiques du lancement sur le marché.

Croître
Soutenez d'autres clients, territoires, partenaires et opportunités une fois les premiers résultats en place.

Collaboration avec des organisations commerciales

EastWest accueille favorablement les présentations d'organisations commerciales et d'organismes de développement économique aux entreprises recherchant une assistance indépendante et spécifique au marché. Nous pouvons participer à des discussions exploratoires, clarifier les besoins potentiels des clients et proposer un champ de soutien approprié.

Nos services complètent, et ne remplacent pas, l'aide gouvernementale à l'exportation ni les conseils de professionnels locaux agréés. EastWest ne revendique aucune approbation gouvernementale ni relation de référence officielle.

Limites professionnelles

EastWest recherche, présente et coordonne. Les travaux juridiques, fiscaux, comptables, d'immigration, des douanes, des valeurs mobilières, de l'immobilier agréé et de l'ingénierie sont réalisés par des professionnels qualifiés. EastWest ne garantit pas les présentations, accords, ventes, approbations ou déclarations.

Contact

EastWest Global Business Solutions
info@eastwestglobalsolutions.com
www.eastwestglobalsolutions.com

Offices
EastWest Global Business Solutions — Bureau aux États-Unis
5510 Cherokee Ave., Suite 300, Alexandria, VA 22312, United States
Téléphone: +1 (571) 354-1957

Bureau de Turquie — Istanbul
Barış Mahallesi, Belediye Caddesi, Ginza Avinya, No: 30, İç Kapı No: 26, Beylikdüzü, İstanbul, Türkiye

Bureau d'Égypte — Le Caire
33 El Batrawy St., Al Manteqah Al Oula, Nasr City, Cairo 11765, Egypt

EastWest Global Business Solutions — Bureau d'Arabie saoudite
Kingdom of Saudi Arabia, Riyadh, Olaya, Building No. 48, Al Huwaishel Tower, 6th Floor, Office 607
Numéro national unifié: 70551773848