

Développement Commercial aux Etats-Unis

Diagnostic, MedTech, Biotech, Pharma.



Comment développer vos activités aux Etats-Unis

Nos Services

Nous fournissons un accompagnement aux sociétés françaises pour leur préparation, introduction, et développement sur le marché Américain.

Cet accompagnement est totalement personnalisé pour chaque société, et permet d'accélérer ce développement avec succès et respect de vos budgets. Les questions sur votre marché potentiel, comment s'établir, comment réaliser les premières ventes, les aides financières disponibles, etc. sont étudiées.

Notre Approche

Nous utilisons une approche séquentielle en 3 étapes, adaptée aux objectifs et ressources de chaque société. Elle permet d'étudier, de planifier, et de mettre en œuvre l'introduction et le développement totalement personnalisé de chaque société aux Etats-Unis.

Le déroulement de ces étapes est progressif et adapté à vos objectifs:

Etape 1 : Dossier d'évaluation, Conférences téléphon., Rapport

Etape 2: France, au sein de votre Société (1 journée ou plus)

Etape 3: Etats-Unis (3 jours ou +)

Nos Prix

Programme accessible à toutes sociétés. Etape 1 : \$2.500.

Vous pouvez acheter chaque étape séparément ou groupées à un tarif préférentiel. Contactez nous pour plus d'information.

Contactez Nous

Pascal YVON
Pascal@BioSciencesExpansion.com
Tel. + 1 609 705 3854

Programme Personnalisé de Développement

Le programme de développement comprend 3 étapes principales. Chaque étape fournit les informations nécessaires pour prendre les décisions adéquates et progresser avec succès vers l'étape suivante

Etape 1 - Evaluation de votre Situation Actuelle

A l'aide de notre dossier d'évaluation et lors de conférences téléphoniques nous étudions vos objectifs, vos priorités, et votre état de préparation pour votre entrée sur le marché Américain.

A l'issue de cette première étape sont fournies :

- Une évaluation de votre situation dans l'objectif d'aborder le marché Américain
- Des recommandations sur vos opportunités de développement et les premières étapes nécessaires à réaliser

Etape 2 - Elaboration de votre Plan d'Action

Nous travaillons avec votre équipe au sein de votre société en France pendant généralement une journée (ou plus si nécessaire).

Pendant et à l'issue de cette seconde étape sont fournis :

- Une analyse de votre projet et opportunités sur votre marché (analyse des Forces/Faiblesses/Opportunités/Menaces)
- Un plan d'action totalement personnalisé pour votre développement sur le marché Américain

Et. 3- Développement Commercial Initial aux Etats-Unis

Nous travaillons avec votre équipe à la mise en place de la 1ère phase du plan d'action. Cette étape a lieu aux Etats-Unis pendant généralement 3 jours (plus si nécessaire) avec :

- Rencontres avec des contacts sélectionnés en rapport avec votre marché et objectifs
- Visites pour vos options de locaux: virtuels, pépinières, agents immobiliers industriels, etc.
- Réunions de présentation avec des avocats, comptables, experts en taxation, etc. selon vos besoins
- Rencontres avec des réseaux de professionnels de votre marché, représentants de l'Etat, responsables locaux, agences réglementaires, Chambres de Commerce, etc.
- Autres: participation à un salon, etc.

Développement Commercial aux Etats-Unis Diagnostic, MedTech, BioTech, Pharma.

A propos de BioSciences Strategic Business Accelerator Network (BioSBAN)

BioSBAN a été créé et est organisé par **Pascal YVON**, Président de BioSciences Expansion et **Sylvester DIDIEGO**, Directeur Général de Strategy Dynamix. Pascal et Sylvester ont une vaste expérience de la création et du management de sociétés aux Etats-Unis, en particulier dans le secteur des Sciences de la vie.

La mission de BioSBAN est de fournir des services de qualité, d'offrir des programmes personnalisés aux start-up, et Sociétés de petite et moyenne taille, pour leur permettre d'évaluer, de planifier, de s'introduire, et de se développer avec succès sur le marché Américain.

Les contacts ont lieu en français et en anglais.

Contactez Nous

BioSciences Expansion, LLC
Pascal YVON, PharmD, MBA
+ (1) 609 705 3854

Pascal@BioSciencesExpansion.com
www.BioSciencesExpansion.com

Strategy Dynamix, LLC
Sylvester DIDIEGO

+ (1) 866 407-9326 ext. 1
SDiDiego@StrategyDynamix.com
www.StrategyDynamix.com

**BIO SCIENCES
EXPANSION**

Expanding European Companies In America



Strategy Dynamix
Accelerating Growth & Profits

Programme Personnalisé de Développement



Services Additionnels

En fonction de vos objectifs et situation spécifiques, d'autres services sont à votre disposition (optionnels)

- Etudes de Marché
- Elaboration/Révision de votre Business Plan pour le marché U.S.
- Assistance pour votre développement commercial
- Assistance pour vos activités marketing
- Assistance pour vos activités promotionnelles
- Assistance pour votre stratégie d'alliance
- Assistance pour le développement de votre organisation
- Assistance pour votre implantation
- Autres besoins? Contactez nous

Pascal YVON, PharmD, MBA, est le fondateur et Président de BioSciences Expansion, organisation d'aide à la croissance des sociétés. Pascal a plus de 20 ans d'expérience dans le développement commercial des deux côtés de l'Atlantique. Avec son expérience des sociétés internationales dans les secteurs du Diagnostic, Biotech, Pharmaceutique, Cosmétique et Alimentaire, avec des responsabilités de vente, marketing et direction générale, il est spécialisé dans la réalisation des opportunités de croissance dans le domaine des Sciences de la vie. Il est un expert dans l'optimisation de la productivité et l'implantation de nouvelles technologies. Il est bilingue français et anglais.

Pascal a également fondé BioSciences Quality Testing Forum. C'est une plateforme interactive de communication pour les professionnels des secteurs Diagnostic, Biotech, Pharmaceutique et Cosmétique.
www.BioQTForum.com.

Sylvester DIDIEGO est le Directeur Général de Strategy Dynamix, organisation d'aide au développement des sociétés et à l'innovation. Il assiste les entrepreneurs, cadres d'entreprises, investisseurs à développer, financer, diriger leurs activités commerciales pour améliorer leur compétitivité, créativité, croissance et rentabilité. Il est un expert dans la création d'entreprises, l'assistance à leur croissance, l'assistance à leur développement international, la logistique, les investissements, leur management. Sylvester a un Master de l'université d'Harvard, a obtenu un Harvard University Michael Clarke Rockefeller Graduate Fellowship to Japan. Sylvester est membre de Leadership New York III et The Mitsubishi Bank Forum of Global Emerging Leaders. Sylvester est l'organisateur et Président de la conférence annuelle Consul Program pour New Jersey Life Sciences.