

/ CONSEIL ET STRATÉGIE

Heirstone Consulting

La stratégie pour les marchés frontières et à forte croissance, là où les données sont rares et où les décisions engagent vraiment.

BUREAUX

Dubaï, Émirats arabes unis | Le Caire, Égypte

COUVERTURE

Europe | CCG | MENA | Afrique subsaharienne | Asie centrale

DOCUMENT

Confidentiel. Diffusion réservée aux clients.

/ DOCUMENT

Sommaire.

I.	Présentation du cabinet	p. 03
II.	Couverture géographique	p. 04
III.	Nos métiers : cinq pôles d'expertise	p. 05
	01 <i>Stratégie immobilière</i>	p. 06 à 07
	02 <i>Tourisme et destinations</i>	p. 08
	03 <i>Vision nationale et stratégie sectorielle</i>	p. 09 à 10
	04 <i>Projets spéciaux et conseil stratégique</i>	p. 11 à 12
	05 <i>Transformation numérique</i>	p. 13
IV.	Notre méthode	p. 14
V.	Références choisies de l'équipe	p. 15 à 17
VI.	Modes d'intervention	p. 18
VII.	Ce qui nous distingue	p. 19
VIII.	Nos clients	p. 20
IX.	Heirstone Ventures	p. 21
X.	Conclusion	p. 22



/ I | QUI NOUS SOMMES

Un cabinet spécialisé dans les marchés opaques et en mutation rapide.

Heirstone conseille États, investisseurs institutionnels et promoteurs sur des marchés où les approches classiques du conseil atteignent leurs limites : les économies frontalières et à forte croissance d'Europe, de la région MENA, d'Afrique et d'Asie centrale.

Depuis ses bureaux de Dubaï et du Caire, une équipe senior, dirigée par des associés issus des grands cabinets internationaux de conseil et d'ingénierie, travaille directement avec les ministères, les institutions souveraines, les investisseurs et les promoteurs.

Nos mandats vont du positionnement d'un actif unique à la conception de programmes nationaux de transformation, le plus souvent là où politiques publiques, capitaux et mise en œuvre doivent être conciliés en même temps.

BUREAUX

Dubaï | Le Caire

Présents en Europe, dans le CCG, en Afrique du Nord, en Afrique subsaharienne et en Asie centrale.

PARCOURS

Conseil de premier rang

Des associés issus des grands cabinets internationaux d'immobilier, de stratégie et d'ingénierie.

PROFIL DES MANDATS

États et institutions

Gouvernements, fonds souverains, investisseurs institutionnels et grands promoteurs.



Conçu pour les marchés opaques, pauvres en données.

BUREAUX | DUBAÏ ET LE CAIRE



■ Europe

Europe du Sud, Royaume-Uni, Europe centrale et orientale. Capitaux entrants, plateformes transfrontalières et investissement hôtelier.

■ Moyen-Orient et CCG

Émirats arabes unis, Arabie saoudite, Qatar, Oman, Bahreïn, Koweït et Levant. Mandats souverains, giga-projets et capitaux institutionnels.

■ Afrique du Nord

Égypte, Maroc, Tunisie, Algérie et Libye. Stratégie de destination, développement industriel et immobilier, vision nationale.

■ Afrique subsaharienne

Afrique de l'Est et de l'Ouest, où le jugement commercial et la connaissance du terrain font la différence.

■ Asie centrale

Kazakhstan, Ouzbékistan et l'ensemble de la région. Conseil en investissement transfrontalier et études de faisabilité sur des marchés aux données limitées.

/ III | NOS MÉTIERS

Cinq pôles, une même exigence.

Un conseil stratégique ciblé sur des secteurs interdépendants. Chaque mission est dirigée par un associé, fondée sur les faits et pensée pour des décideurs qui rendent compte à des conseils d'administration, à des ministères et à des investisseurs.



PÔLE 01

Stratégie immobilière

De la parcelle au portefeuille.

Révéler la valeur des terrains, des actifs et des portefeuilles grâce à l'intelligence de marché, à la modélisation financière et à la stratégie de développement.

7 SERVICES

p. 06



PÔLE 02

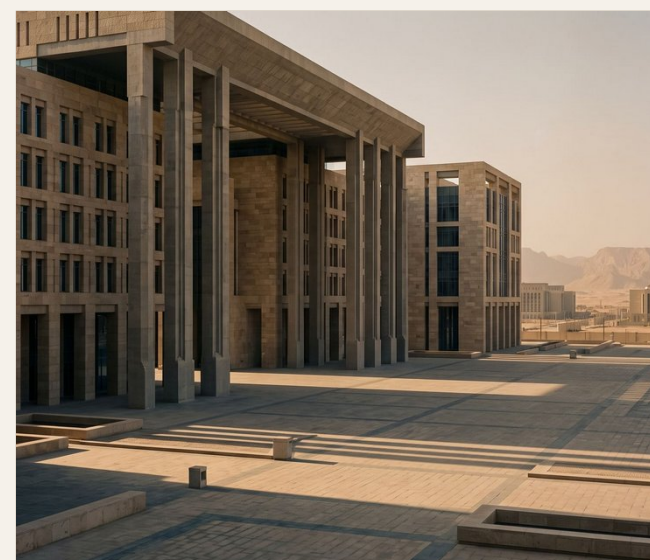
Tourisme et destinations

Des destinations qui rivalisent.

Des stratégies de destination compétitives et investissables : prévision de la demande, développement de l'offre et positionnement.

4 SERVICES

p. 08



PÔLE 03

Vision nationale et stratégie sectorielle

Une vision, rendue opérationnelle.

Traduire l'ambition nationale en programmes structurés et opérationnels, alignant politiques, investissement et mise en œuvre.

7 SERVICES

p. 09



PÔLE 04

Projets spéciaux et conseil stratégique

Des mandats sur mesure.

De la valorisation d'actifs souverains à l'expansion transfrontalière et aux grands événements, là où les approches classiques ne suffisent plus.

6 SERVICES

p. 11



PÔLE 05

Transformation numérique

Des services numérisés.

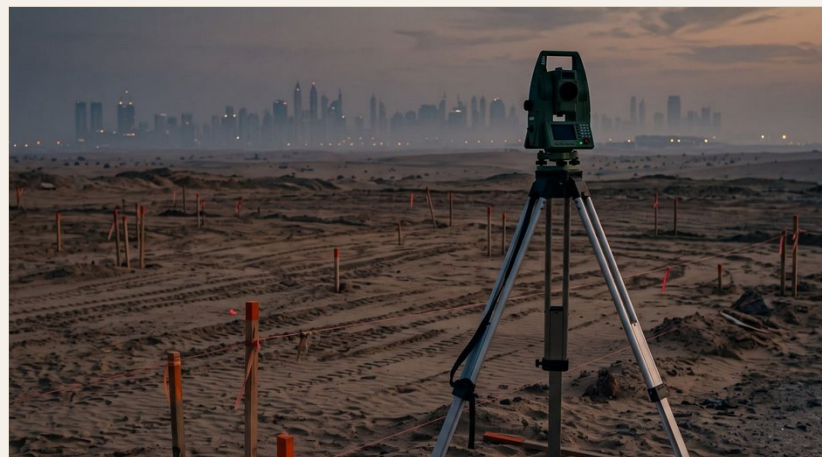
Numériser les services publics dont dépendent l'immobilier et la construction, pour que les capitaux avancent au rythme de la décision.

4 SERVICES

p. 13

/ PÔLE 01 SUR 05 | SERVICES 1 À 4 SUR 7

Stratégie immobilière

De la parcelle au portefeuille.

SERVICE 01

Analyse du meilleur usage

Identifier l'usage d'un site juridiquement autorisé, physiquement réalisable et financièrement viable, qui dégage la valeur foncière résiduelle la plus élevée.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Cadre juridique et réglementaire
- 2 Site physique et contexte
- 3 Demande et faisabilité financière
- 4 Usage le plus productif

Rapport de recommandations, analyse de sensibilité et feuille de route de mise en œuvre.



SERVICE 02

Stratégie de développement et phasage

Une feuille de route de la vision à la livraison, qui maximise l'absorption, limite les risques et optimise les rendements.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Alignement sur la vision et les objectifs
- 2 Scénarios de programme et de phasage
- 3 Évaluation et atténuation des risques
- 4 Mise en œuvre et gouvernance

Plan de phasage, registre des risques et feuille de route de mise en œuvre.



SERVICE 03

Études de marché et identification d'opportunités

De quoi anticiper les tendances, repérer les niches mal desservies et investir en confiance, grâce à la recherche primaire là où les données manquent.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Analyse macro et micro du marché
- 2 Clients et concurrence
- 3 Demande non satisfaite et écarts
- 4 Rapport d'opportunités stratégiques

Rapport d'opportunités avec recommandations sur l'offre et la mise sur le marché.



SERVICE 04

Études de faisabilité commerciale

Une évaluation indépendante de la viabilité d'un projet avant l'engagement des capitaux, au service de la décision et du financement.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Viabilité commerciale
- 2 Modèle financier (TRI, VAN, multiples)
- 3 Tests de sensibilité et de scénarios
- 4 Recommandation go / no-go

Rapport de faisabilité et modèle financier prêts pour les investisseurs.

Stratégie immobilière, suite.



SERVICE 05

Attraction et structuration des investissements

Un dossier d'investissement clair et une démarche structurée pour mobiliser et convaincre les bons investisseurs privés et financeurs.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Proposition de valeur et positionnement
- 2 Profilage et ciblage des investisseurs
- 3 Supports et structuration de l'opération
- 4 Démarchage et feuille de route de la data room

Mémoire, présentation, modèle et plan de démarchage.



SERVICE 06

Analyse concurrentielle comparative

Une lecture objective de la concurrence, qui identifie les meilleures pratiques, révèle les manques et positionne le produit pour s'imposer sur son marché.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Cadre d'analyse et panel de référence
- 2 Collecte et normalisation des données
- 3 Cartographie des manques et des opportunités
- 4 Recommandations et feuille de route

Matrice comparative et feuille de route de positionnement.



SERVICE 07

Conseil en stratégie de résidences de marque

Faut-il associer une marque à un programme résidentiel, avec qui et à quelles conditions, pour capter la prime sans éroder les rendements.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Adéquation de la marque et faisabilité
- 2 Sélection de la marque et appel d'offres
- 3 Négociation des conditions commerciales
- 4 Intégration et activation

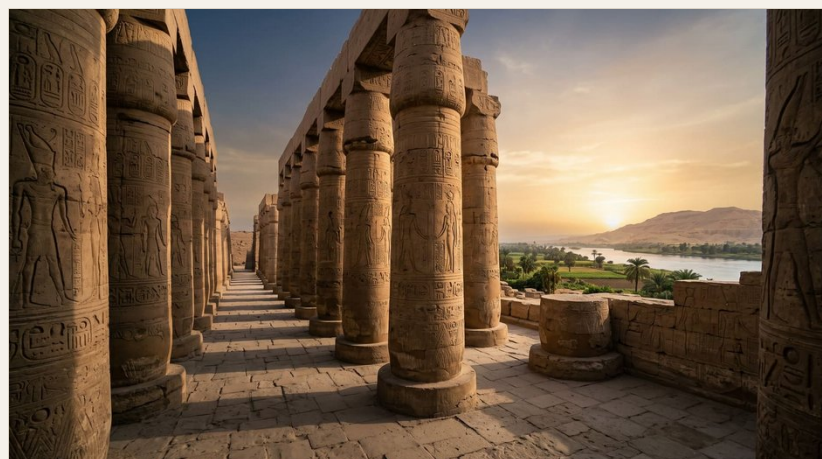
Marques retenues, évaluation des offres et conditions.

/ PÔLE 02 SUR 05 | SERVICES 1 À 4 SUR 4

Tourisme et destinations

Des destinations qui rivalisent.

Des stratégies de destination compétitives et investissables : prévision de la demande, développement de l'offre et positionnement.



SERVICE 01

Stratégie et positionnement de destination

Définir la proposition de valeur et l'identité d'une destination, nouvelle ou existante, pour qu'elle se démarque.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Audit de l'identité et des atouts
- 2 Paysage concurrentiel
- 3 Définition des segments cibles
- 4 Feuille de route de positionnement

Cadre de positionnement, profils de segments et feuille de route.



SERVICE 02

Études du marché touristique et prévision de la demande

Profil des visiteurs, prévision de la demande, concurrence et taille du marché pour destinations, stations et attractions, par marché émetteur et saison.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Marchés émetteurs et segments
- 2 Audit de l'offre et de la concurrence
- 3 Prévision de la demande et des capacités
- 4 Dimensionnement du marché et de l'offre

Modèle de demande et dimensionnement des chambres, attractions et infrastructures.



SERVICE 03

Stratégie d'économie du visiteur

Cartographier déplacements et dépenses des visiteurs, fuites de valeur hors de l'économie locale et apport de nouveaux investissements.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Cartographie des flux et des dépenses
- 2 Chaîne de valeur et analyse des fuites
- 3 Opportunités non exploitées
- 4 Évaluation de l'impact économique

Plan d'économie du visiteur et évaluation de l'impact économique.



SERVICE 04

Stratégie commerciale des aéroports et des ports

Aéroports, terminaux de croisière et ports sont parmi les actifs les plus précieux et les moins valorisés d'un pays. Nous faisons du trafic un patrimoine investissable.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Demande, zone de chalandise et trafic
- 2 Concept et programme spatial
- 3 Commerces, restauration, concessions
- 4 Meilleur usage du patrimoine foncier

Cahier des charges commercial, programme spatial et stratégie de concessions.

/ PÔLE 03 SUR 05 | SERVICES 1 À 4 SUR 7

Vision nationale et stratégie sectorielle

Une vision, rendue opérationnelle.

Traduire l'ambition nationale en programmes structurés et opérationnels, alignant politiques, investissement et mise en œuvre.



SERVICE 01

Vision nationale et cadres stratégiques

Des visions nationales et régionales de long terme pour l'immobilier, le tourisme et la diversification, déclinées en piliers, objectifs et dispositif de mise en œuvre.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Situation de départ et ambition
- 2 Piliers stratégiques et objectifs
- 3 Architecture du programme
- 4 Mise en œuvre et financement

Document de vision, cadre d'objectifs et structure du programme.



SERVICE 02

Conseil en transformation sectorielle

Des programmes qui repositionnent un secteur sur la croissance, avec des rôles clairs pour l'État et pour les capitaux privés.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Diagnostic sectoriel
- 2 Modèle opérationnel cible
- 3 Initiatives prioritaires
- 4 Feuille de route d'investissement

Feuille de route de transformation et portefeuille d'initiatives.



SERVICE 03

Stratégie de partenariat public-privé (PPP)

Quels projets se prêtent au partenariat privé, comment les rendre finançables et comment les mettre en concurrence.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Présélection et éligibilité des projets
- 2 Coût-efficacité et partage des risques
- 3 Structuration et bancabilité
- 4 Consultation du marché et passation

Portefeuille de PPP, études préalables et plan de passation.



SERVICE 04

Conseil en cadre politique et institutionnel

Des cadres de politique et de gouvernance qui rendent une stratégie exécutable et le climat d'investissement attractif.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Analyse des écarts institutionnels
- 2 Gouvernance : comparaison mondiale
- 3 Conception du cadre et des mandats
- 4 Renforcement des capacités et transition

Modèle de gouvernance, textes d'application et plan de transition.

Vision nationale et stratégie sectorielle, suite.



SERVICE 05

Comparaison mondiale des programmes de transformation

Les objectifs fixés par des programmes nationaux comparables dans le monde, leur mode de pilotage et ce qui a réellement fonctionné.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Sélection des programmes de référence
- 2 Comparaison des objectifs et de la gouvernance
- 3 Facteurs de succès et d'échec
- 4 Enseignements transposables

Rapport comparatif et enseignements pour le programme.



SERVICE 06

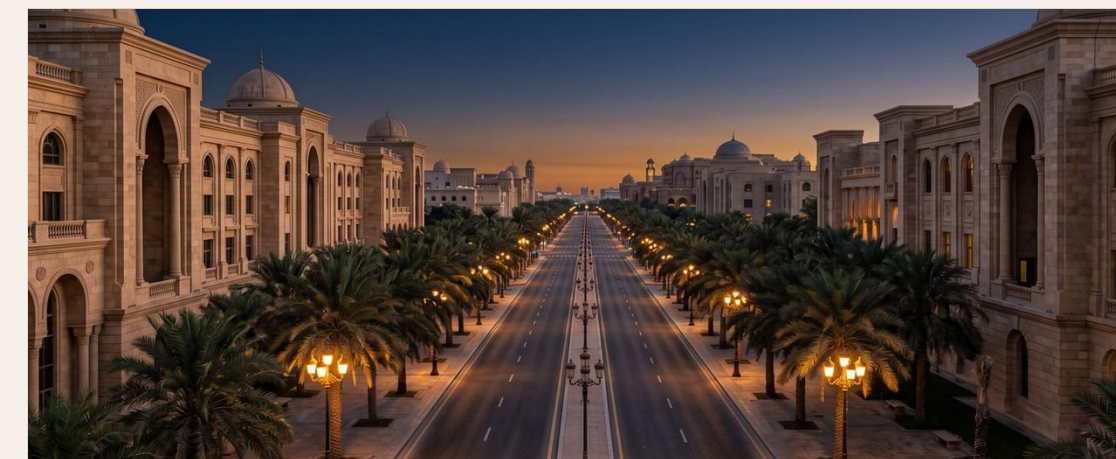
Dispositifs de suivi et d'ajustement

Des cadres d'indicateurs et des systèmes de suivi qui mesurent la mise en œuvre et l'impact des stratégies nationales, sectorielles et de projet.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Chaîne de résultats et indicateurs clés
- 2 Situations de référence et cibles
- 3 Données et systèmes de reporting
- 4 Cycle de revue et d'ajustement

Indicateurs, tableau de bord et cycle de revue.



SERVICE 07

Évaluation du risque politique et du climat d'investissement

Les risques des marchés frontières sont mal évalués et rarement écrits. Nous donnons au conseil un avis sur lequel agir, pas une notation pays.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Analyse d'économie politique
- 2 Risques réglementaire, foncier et contractuel
- 3 Capital, change et contrepartie
- 4 Tests de scénarios et atténuation

Note de décision intégrant les parades à l'opération.

/ PÔLE 04 SUR 05 | SERVICES 1 À 3 SUR 6

Projets spéciaux et conseil stratégique

Des mandats sur mesure.

De la valorisation d'actifs souverains à l'expansion transfrontalière et aux grands événements, là où les approches classiques ne suffisent plus.



SERVICE 01

Stratégie de valorisation d'actifs à grande échelle

Des stratégies permettant aux gouvernements et entités souveraines de libérer la valeur de grandes réserves foncières, de patrimoines historiques et d'actifs publics.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Audit et évaluation du portefeuille
- 2 Meilleur usage et structuration de l'offre
- 3 Structures de transaction
- 4 Mise sur le marché et phasage

Stratégie de valorisation et feuille de route des transactions.



SERVICE 02

Conseil en développement de marque de destination

Des plateformes de marque pour destinations et quartiers planifiés, ancrées dans des atouts réels et pensées pour parler aux investisseurs, aux visiteurs comme aux résidents.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Audit et perception de la marque
- 2 Positionnement et plateforme de marque
- 3 Identité et récit
- 4 Activation et gouvernance

Plateforme de marque, récit et plan d'activation.



SERVICE 03

Planification du démarchage et de la relation investisseurs

Des programmes qui présentent un projet ou une opportunité nationale aux bons investisseurs, avec les supports et le suivi pour conclure.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Cartographie de l'univers des investisseurs
- 2 Dossier d'investissement et supports
- 3 Roadshow et plan de rencontres
- 4 Gestion du portefeuille de prospects

Liste de cibles, supports investisseurs et calendrier des rencontres.

/ PÔLE 04 SUR 05 | SERVICES 4 À 6 SUR 6

Projets spéciaux et conseil stratégique, suite.



SERVICE 04

Conseil en expansion transfrontalière

Stratégie d'entrée sur le marché, modèles de partenariat et structuration des investissements pour les clients qui s'implantent dans de nouvelles géographies.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Attractivité du marché et modalités d'entrée
- 2 Modèle de mise sur le marché
- 3 Plan opérationnel et financier
- 4 Sélection des partenaires et négociation

Stratégie d'entrée, plan d'affaires et liste restreinte de partenaires.



SERVICE 05

Stratégie d'écosystème d'innovation

Des cadres pour développer les économies technologiques, de l'innovation et de la création : les talents, les capitaux, les espaces et les politiques dont chacune a besoin.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Diagnostic de l'écosystème
- 2 Choix des secteurs et des niches
- 3 Conception des initiatives et des programmes
- 4 Gouvernance et indicateurs clés

Stratégie d'écosystème et portefeuille de programmes.



SERVICE 06

Stratégie sportive, culturelle et de grands événements

Candidature, organisation et valorisation de grands événements et de programmes culturels au service de l'image des pays et des villes et d'un héritage durable.

NOTRE DÉMARCHE

- 1 Faisabilité et stratégie de candidature
- 2 Planification de l'héritage et de l'impact
- 3 Plan directeur et gouvernance
- 4 Valorisation de la marque et marketing

Candidature, plan d'héritage et gouvernance.

/ PÔLE 05 SUR 05 | SERVICES 1 À 4 SUR 4

Transformation numérique

Des services numérisés.

Numériser les services publics dont dépendent l'immobilier et la construction, pour que les capitaux avancent au rythme de la décision.



SERVICE 01

Permis de construire et autorisations numériques

Refonte et numérisation des parcours de permis, du dépôt à la mise en service, pour des délais d'instruction prévisibles.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Diagnostic des parcours et des blocages
- 2 Simplification des procédures
- 3 Schéma de plateforme et d'intégration
- 4 Préparation et déploiement

Parcours de permis réformé et schéma directeur de la plateforme.



SERVICE 02

Numérisation du cadastre et des transactions immobilières

Des titres sûrs et consultables fondent tout marché hypothécaire et toute offre d'investissement crédible. Nous modernisons l'enregistrement de bout en bout.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 État des lieux des registres et du foncier
- 2 Cadre juridique et institutionnel
- 3 Parcours de transaction et données
- 4 Déploiement, financement, valeur

Plan de modernisation du registre et analyse de rentabilité.



SERVICE 03

Conception de services numériques et expérience usager

Nous définissons le résultat attendu par l'utilisateur, repensons le service autour de lui, puis seulement le canal numérique.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Segmentation et analyse de la demande
- 2 Cartographie des parcours de service
- 3 Conception cible et normes de service
- 4 Adoption et mesure

Normes de service, plan de migration et indicateurs clés.



SERVICE 04

BIM, jumeaux numériques et normes d'information

Des normes qui font de chaque projet livré un référentiel patrimonial durable, et une vision claire de l'intérêt d'un jumeau numérique.

NOTRE DÉMARCHÉ

- 1 Exigences d'information (ISO 19650)
- 2 Obligations et maturité du marché
- 3 Cas d'usage du jumeau numérique
- 4 Gouvernance et conservation des données

Obligation BIM, normes d'information et cas d'usage du jumeau numérique.

/ IV | NOTRE MÉTHODE

Un mode d'intervention, un modèle de décision.

LE MODE D'INTERVENTION

O1 Comprendre

Nous entrons dans le contexte et les objectifs du client, et remettons en question le cahier des charges lorsque c'est nécessaire.

O2 Analyser

Études de marché, modélisation financière, analyses comparatives et cartographie des parties prenantes, réunies en un socle de preuves solide.

O3 Élaborer la stratégie

Des recommandations phasées, des initiatives hiérarchisées et une vision claire des risques, du séquençement et des capitaux.

O4 Livrer

Des livrables concis, prêts pour un conseil d'administration, rédigés pour le niveau ministériel et celui des comités d'investissement.

LE MODÈLE STRATÉGIQUE HEIRSTONE

Réalité du marché

La recherche primaire pour capter le véritable signal de la demande là où les données publiées sont rares ou peu fiables.

Alignement des capitaux

Sources de financement, appétit des investisseurs et structuration, confrontés aux capitaux réellement disponibles.

Logique de développement

La stratégie traduite en phasage, adéquation produit-marché, mix d'actifs et séquençement de la livraison.

Contexte institutionnel

La réglementation, les politiques publiques, les parties prenantes et la gouvernance qui déterminent ce qui peut être mis en œuvre.

Une stratégie ne tient que si la demande du marché, les capitaux, la logique de développement et la réalité institutionnelle vont dans le même sens.

/ V | RÉFÉRENCES CHOISIES | DESTINATIONS ET PROGRAMMES NATIONAUX

Références choisies de l'équipe.



AUTORITÉ SOUVERAINE | ÉGYPTÉ

Plan directeur des pyramides de Gizeh.

Évaluation de marché et stratégie de développement d'un projet mixte emblématique, près de l'un des sites les plus visités au monde, avec une demande par marché et saison traduite en usages et phasage.

RÉSULTAT

A fondé le positionnement, la stratégie commerciale et la planification de l'accueil des visiteurs.



GOVERNEMENT NATIONAL | AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Programme national de développement touristique.

Stratégie touristique couvrant plusieurs pôles de destination : prévision de la demande, positionnement, cadres de développement de l'offre et attraction des investissements.

RÉSULTAT

Adopté comme cadre national de développement touristique.



PROMOTEUR ADOSSÉ À L'ÉTAT | ARABIE SAOUDITE

Stratégie et conseil pour giga-projets.

Stratégie résidentielle, positionnement de résidences de marque et analyse du meilleur usage pour de grands projets soutenus par l'État, au sein de giga-projets.

RÉSULTAT

A orienté le positionnement et la stratégie produit au regard des objectifs d'investissement souverains.

/ V | RÉFÉRENCES CHOISIES | INDUSTRIE, INVESTISSEMENT ET INTELLIGENCE DE MARCHÉ

Références choisies de l'équipe.



PROMOTEUR INDUSTRIEL | ÉGYPTE

Étude du marché industriel et évaluation sectorielle.

Étude nationale du marché industriel pour un aménageur de parcs s'implantant en Égypte : offre et absorption, consommation foncière, demande des occupants par secteur, main-d'œuvre et zones concurrentes.

RÉSULTAT

A fixé la demande et le mix sectoriel cible guidant l'offre foncière, les prix et le phasage.



INVESTISSEUR INSTITUTIONNEL | ÉGYPTE

Études de marché au Caire et sur la côte Nord.

Études de marché multi-actifs, résidentiel, bureaux, commerce et hôtellerie, au Grand Caire et sur la côte Nord, réalisées pour un cabinet de conseil international au bénéfice d'un investisseur institutionnel d'Asie centrale.

RÉSULTAT

Un socle d'analyse pour un investissement transfrontalier sur un marché côtier en forte croissance.



PLATFORME DE CONSEIL | ÉGYPTE

Plateforme d'intelligence du marché des bureaux au Caire.

Conception et développement d'une plateforme de données sur le marché des bureaux du Grand Caire : transactions locatives, occupation, références de prix et indicateurs de marché.

RÉSULTAT

Le socle d'une intelligence de marché de niveau institutionnel et d'un reporting trimestriel.

/ V | RÉFÉRENCES CHOISIES | FAISABILITÉ, MARCHÉS FRONTIÈRES ET PATRIMOINE

Références choisies de l'équipe.



PROPRIÉTAIRE PRIVÉ | CENTRE DU CAIRE, ÉGYPTES

Reconversion d'un bâtiment patrimonial en hébergement de courte durée.

Reconversion d'un bâtiment patrimonial du début du XXe siècle en hébergement de courte durée avec services : mix d'unités, modèle d'exploitation, positionnement tarifaire, investissements et contraintes patrimoniales.

RÉSULTAT

Un modèle d'exploitation et de prix qui a justifié la reconversion plutôt qu'une location longue durée.



PROMOTEUR | AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Faisabilité et meilleur usage en marché frontière.

Analyse du meilleur usage et faisabilité de grands projets mixtes sur des marchés urbains pauvres en données, fondées sur la recherche primaire plutôt que sur des références publiées.

RÉSULTAT

A recadré le programme et appuyé la structuration du financement dans un contexte de marché frontière.



GOUVERNEMENT ET INSTITUTIONS | MENA

Stratégie de patrimoine et de régénération urbaine.

Stratégie de reconversion de sites patrimoniaux et de régénération urbaine, réunissant tourisme, commerce, éducation et culture dans un cadre commercialement viable.

RÉSULTAT

A concilié préservation, recettes et animation urbaine durable.

/ VI | COMMENT NOS CLIENTS TRAVAILLENT AVEC NOUS

Quatre façons de travailler ensemble.



i.

Mandats de stratégie

Missions à périmètre défini : vision, entrée sur un marché, repositionnement, stratégie sectorielle ou transformation.

PÉRIMÈTRE | DÉFINI

3 à 9 mois

ii.

Études de faisabilité

Meilleur usage, modélisation de l'offre et de la demande et faisabilité commerciale pour des actifs et des plans directeurs.

PÉRIMÈTRE | ACTIF

2 à 4 mois

iii.

Conseil permanent

Un accompagnement continu au niveau associé pour les conseils d'administration, les ministères et les comités d'investissement sur les décisions en cours.

PÉRIMÈTRE | CONTINU

12 mois et plus

iv.

Transactions

Due diligence commerciale indépendante, sélection de partenaires et structuration pour coentreprises, acquisitions et plateformes.

PÉRIMÈTRE | OPÉRATION

4 à 12 semaines

/ VII | NOTRE DIFFÉRENCE

Ce qui distingue Heirstone.

i.

Expertise des marchés frontières

Pensée pour les marchés opaques et pauvres en données, alliant recherche primaire et connaissance du terrain.

ii.

Conseil aux États et aux gouvernements

Un travail direct avec les ministères, les fonds souverains et les organismes nationaux de développement, de la vision à la mise en œuvre.

iii.

Ancré dans la réalité commerciale

Chaque recommandation est éprouvée au regard de la viabilité commerciale, de la faisabilité et des risques.

iv.

Dirigé par des associés, agile par nature

Des associés seniors sur chaque mission, sans intermédiaire entre le client et la réflexion.

v.

Indépendant et sans conflit d'intérêts

Aucune incitation croisée liée aux transactions. Un conseil franc, confidentiel et entièrement au service du client.

vi.

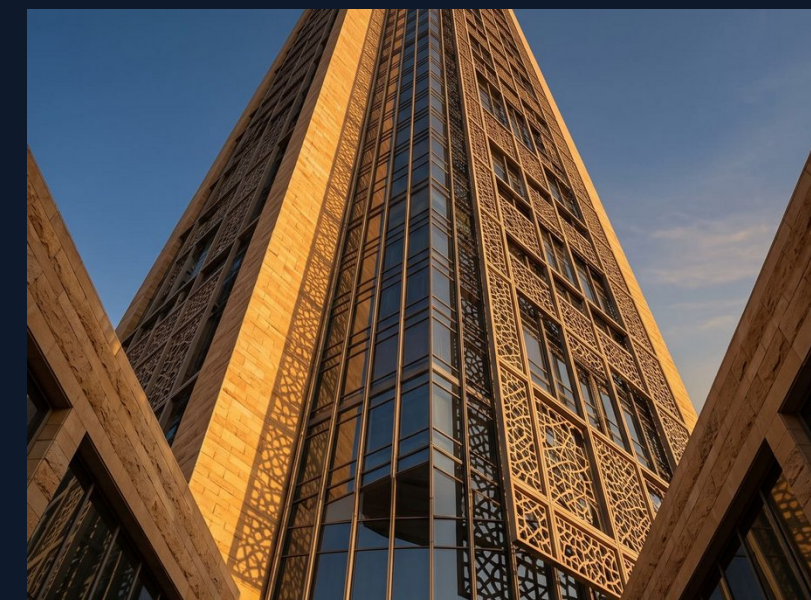
Une perspective internationale

Une formation issue des cabinets de premier rang, appliquée avec une fine connaissance de l'Europe, de la région MENA, de l'Afrique et de l'Asie centrale.

vii.

Investissement transfrontalier

Entrée sur le marché, déploiement des capitaux et structuration pour investisseurs internationaux et institutionnels.



/ VIII | CLIENTS

Pour qui nous travaillons.



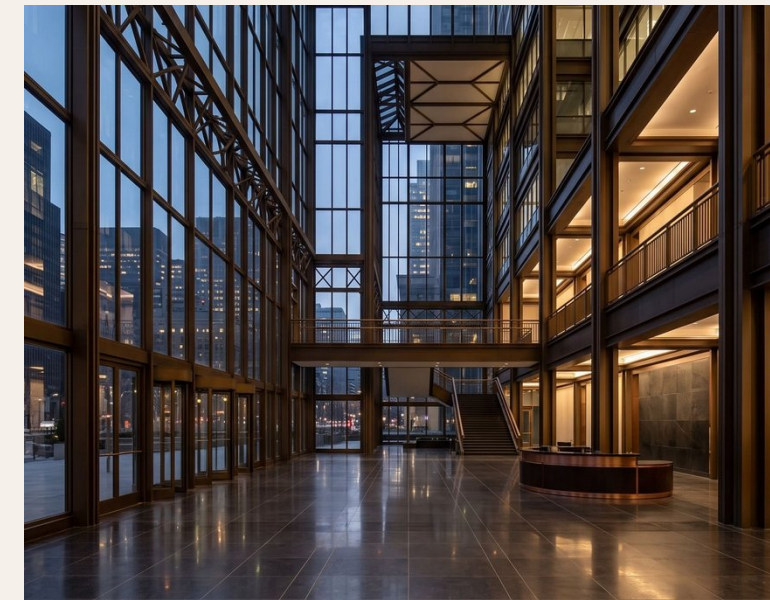
Gouvernements et autorités publiques

Ministères, offices du tourisme, autorités d'urbanisme et de construction, services du cadastre et municipalités qui portent des programmes nationaux de développement et de services numériques.



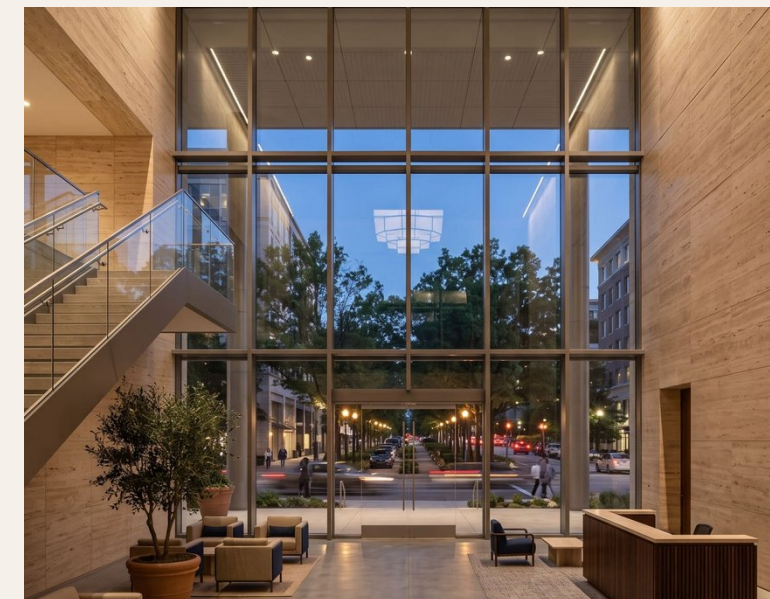
Promoteurs immobiliers et industriels

Promoteurs de toutes tailles en quête d'analyses du meilleur usage, de stratégies de développement et d'études de faisabilité commerciale pour leurs actifs, parcs et plans directeurs.



Investisseurs souverains et institutionnels

Fonds souverains, fonds de pension et investisseurs institutionnels qui ont besoin d'une intelligence de marché indépendante et d'une stratégie d'investissement.



Entreprises multinationales

Groupes internationaux qui s'implantent ou se développent dans la région MENA, en Afrique et en Europe : entrée sur le marché, choix de sites et analyses comparatives.

/ EN CONCLUSION

*Heirstone intervient là où la stratégie a de vraies conséquences :
des marchés marqués par la complexité, la transformation et un
réel potentiel.*

Nous accompagnons gouvernements, investisseurs et promoteurs pour donner du sens à l'incertitude et bâtir des stratégies qui résistent à l'épreuve des capitaux, des politiques publiques et de la mise en œuvre.

Quand les données sont rares et la décision lourde de conséquences, la clarté fait la différence.

CABINET

Heirstone Consulting, conseil et stratégie

BUREAUX

Dubaï, Émirats arabes unis | Le Caire, Égypte

E-MAIL

info@heirstoneconsulting.com

SITE

heirstoneconsulting.com