



Accéder au marché indien

Fribourg, Juin 2009
Prof. Jean-Daniel Clavel, Ing. EPFZ
www.clavelconsulting.com

Accéder au marché indien



I Les contraintes du marché indien

II Les secteurs porteurs

III Que faire?

I – Les contraintes du marché indien (a)

Diversités tous azimuts

- **Mentalités**
- **Clivages sociaux- âge, éducation, sexe**
- **Cultures et religions**
- **Mosaïque fédéraliste**

I – Les contraintes du marché indien (b)

Principes de gestion

- **Séparation des pouvoirs**
- **Administration fédéraliste**
- **Respect des hiérarchies**
- **Respect des formes**
- **Tendance au désordre (apparent?!)**

>>> Mais le chaos indien fonctionne!

II – Les secteurs porteurs

Urbanisation et augmentation du pouvoir d'achat

+

Lancement du marché intérieur

- **Informatique et télécommunications**
- **Secteur énergétique (y compris transport)**
- **Écologie et développement durable**
- **Santé**
- **Automobile**
- **(...)**

III – Que faire? (a)

1. Connaître précisément ses forces et faiblesses

- **Temps**
- **RH**
- **Finances**

2. Stratégie claire – l'Inde n'est pas un pis-aller

III – Que faire? (b)

3. Capacité d'anticipation, « système D »

4. Contacts et réseau en Inde

➤ **« First be a friend, then make business »**

5. « Chinese are dogs, Indians are cats »