



# Naviguer dans l'environnement commercial dynamique et complexe de l'Inde.

## Bien démarrer

### Stratégie d'entrée en Inde

Les entreprises qui cherchent à s'implanter en Inde ont, depuis toujours, obtenu de meilleurs résultats lorsque leur entrée sur le marché était bien planifiée, traitant en profondeur les aspects commerciaux et réglementaires.

#### Points clés pour l'élaboration d'une stratégie d'entrée en Inde

- Analyse du risque pays : environnement commercial et considérations géographiques au sein de l'Inde.
- Analyse de l'industrie : performances actuelles de l'industrie, forces structurelles et environnement juridique.
- Analyse de la concurrence : cartographie de la marque et analyse comparative des propositions de client (CVP).
- Segmentation et ciblage du marché, et CVP recommandée
- Développement d'un marketing mix : choix des produits appropriés pour l'Inde, choix des canaux de distribution, positionnement des prix et soutien promotionnel.
- Identification du meilleur mode d'entrée : garder à l'esprit les objectifs à moyen et long terme et l'environnement réglementaire, la structure des coentreprises, la recherche de cibles pour les fusions et acquisitions et l'assistance de bout en bout pour la création d'une filiale.
- Business plan prévisionnel et budget prévisionnel
- Recenser les autorisations et les enregistrements réglementaires
- CEO et CFO par intérim

#### Délais indicatifs

- Analyse du risque pays et analyse de l'industrie..... 4 semaines
- Analyse de la concurrence ..... 4 semaines
- Segmentation du marché et marketing mix ..... 6-8 semaines
- Élaboration du mode d'entrée, y compris les autorisations, J/V ou M&A, l'évaluation et la structuration fiscale..... 8-12 semaines
- Business plan prévisionnel et budgétisation ..... 2-3 semaines

Pour une performance solide et rentable, en s'appuyant sur les immenses opportunités qu'offre le marché indien, les organisations doivent disposer d'un avantage concurrentiel durable et d'une efficacité opérationnelle.

Notre service de conseil en stratégie fournit un soutien spécialisé et direct tant lors de l'établissement d'une entreprise en Inde que pendant sa phase opérationnelle. Les entreprises peuvent bénéficier de l'expérience internationale et locale de notre équipe.

## Améliorer la performance opérationnelle

### Amélioration de la Performance

Les entreprises confrontées à une baisse des marges et des volumes, à une augmentation des coûts, à une détérioration de la marque, à des problèmes de qualité des produits ou des services, à des problèmes de chaîne d'approvisionnement et à des problèmes réglementaires peuvent bénéficier d'une intervention approfondie et pratique d'amélioration des performances opérationnelles.

- Analyse des données financières et opérationnelles par segment d'activité, de produit et de client et par fonctions
- Évaluation des ressources internes et des capacités et analyse des processus d'affaires
- Analyse du CVP et des processus opérationnels clés des concurrents
- Tendances du marché et de la clientèle et analyse de la proposition de valeur client
- Identification des opportunités et des menaces du marché - préférences, technologie et processus commerciaux
- Plan d'amélioration de la performance de l'entreprise - recommandations
- Workshops stratégiques intermédiaires et finaux pour l'alignement organisationnel
- Réévaluation périodique du plan d'amélioration des performances.

Alors que l'intervention d'amélioration des performances susmentionnée se déroule généralement sur 6 à 9 mois, **les délais indicatifs sont les suivants :**

- Analyse des données financières et opérationnelles... 6 semaines
- Analyse des ressources internes et des processus d'affaires ..... 4 semaines
- Analyse de la concurrence ..... 4-5 semaines
- Analyse des tendances du marché ..... 4 semaines
- Identification des opportunités et des menaces du marché.. 4-5 semaines
- Domaines à améliorer et recommandations..... 2-3 semaines
- Plan d'amélioration de la performance (consolidation et rédaction) ..... 2 semaines



# Renforcer l'avantage concurrentiel

## Analyse et développement de la stratégie

Un examen périodique de la stratégie d'entreprise et de la stratégie commerciale est essentiel pour maintenir et renforcer l'avantage concurrentiel de l'organisation et du groupe.

- Analyse de l'environnement commercial et de la structure de l'industrie
- Analyse de l'état actuel de l'organisation : Analyse des données financières et opérationnelles, SWOT, Compétences et ressources
- Analyse du marché : Avantage concurrentiel et comment il peut être maintenu ou renouvelé
- Évaluation de la stratégie de positionnement
- Stratégie d'entreprise, c'est-à-dire diversification, intégration, marchés sur lesquels il faut être compétitif.
- Opportunités de croissance organique ou inorganique, y compris le vecteur de croissance.
- Conception, structure et culture de l'organisation
- RSE - création d'un entrepreneuriat social
- Stratégie digitale et ré-imagination de l'entreprise, y compris l'innovation commerciale.
- Examen de la stratégie et recommandations

Alors que l'examen de la stratégie susmentionné se déroule généralement sur une période de 6 à 9 mois, , **les délais indicatifs sont les suivants :**

- Analyse de l'environnement commercial et de la structure de l'industrie..... 4 semaines
- Analyse de l'état actuel de l'entreprise et/ou du groupe ..... 6-8 semaines
- Analyse du marché ..... 4 semaines
- Évaluation de la stratégie de positionnement..... .. 2-3 semaines
- Analyse de la stratégie d'entreprise, y compris des opportunités de croissance..... 5-6 semaines
- Analyse de la conception, structure et culture de l'organisation.. 4-5 semaines
- Stratégie digitale et ré-imagination de l'entreprise.. 3-4 semaines
- Évaluation de la RSE ..... .. 2-3 semaines
- Examen de la stratégie et recommandations.....2 semaines

Rencontrez nos experts pour développer et mettre en œuvre de nouvelles idées afin de stimuler la croissance de votre entreprise.



Sandeep Khanna  
[sandeep.khanna@asa.in](mailto:sandeep.khanna@asa.in)

Sandeep guide les entreprises dans leur parcours sur le marché indien, de l'entrée à la croissance et au redressement. Un professionnel chevronné avec plus de 30 ans d'expérience internationale dans les domaines de la stratégie, de la gestion d'entreprise et de l'entrée sur de nouveaux marchés, Sandeep a occupé plusieurs postes de direction chez Shell, Tata et ICI en Inde et au Royaume-Uni. Il est aujourd'hui un consultant en stratégie très demandé par les entreprises basées en Inde qui cherchent à réorganiser leurs opérations, ainsi que par les multinationales qui cherchent à pénétrer le marché indien de la manière la plus viable.

---



Nitin Arora  
[nitin.arora@asa.in](mailto:nitin.arora@asa.in)

Nitin possède des compétences diversifiées qui comprennent la recherche de partenaires, les fusions et acquisitions, l'évaluation d'entreprises, la due diligence financière et la modélisation financière. Banquier d'affaires chevronné, il est spécialisé dans le conseil en end-to-end investment en matière de M&A, tant nationales que transfrontalières. Avec plus de 16 ans d'expérience dans ce domaine, il a développé un regard attentif sur l'analyse financière et l'identification des domaines clés à redresser ou à améliorer.

---



Himanshu Srivastava  
[himanshu.srivastava@asa.in](mailto:himanshu.srivastava@asa.in)

Himanshu a plus de 20 ans d'expérience dans l'assistance aux clients pour leur entrée en Inde, c'est-à-dire l'assistance aux entreprises étrangères pour le choix de leur mode d'entrée, l'installation d'usines et toutes les approbations réglementaires connexes. Son équipe aide également les entreprises à restructurer leurs opérations existantes, les conseille sur les questions de droit des sociétés et, si nécessaire, planifie une sortie efficace. Son équipe est bien placée pour évaluer les meilleures options d'entrée en Inde ainsi que pour réévaluer votre entreprise en termes de risque réglementaire.



Going The Extra Mile

[www.asa.in](http://www.asa.in)

**New Delhi** +91 11 4100 9999

**Ahmedabad** +91 79 4891 5409

**Bengaluru** +91 80 4151 0751

**Chennai** +91 44 4904 8200

**Gurgaon** +91 124 4333 100

**Hyderabad** +91 40 2776 0423

**Kochi** +91 484 410 9999

**Mumbai** +91 22 4921 4000

**Singapore** +65 6334 8018

**Tokyo** +81 3 6441 3248

**Contact:** [info@asa.in](mailto:info@asa.in)



#### **Affiliés nationaux**

Bhubaneswar, Chandigarh, Kolkata, Pune  
and Vishakhapatnam

#### **Affiliés internationaux**

Algeria, Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Bulgaria, Canada, China, Denmark, Egypt, France, Finland, Germany, Hong Kong, Hungary, Israel, Italy, Japan, Luxembourg, Malaysia, Mexico, Morocco, New Zealand, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Romania, Saudi Arabia, Singapore, South Africa, Spain, Switzerland, Sweden, Thailand, Tunisia, Turkey, UAE, UK, USA, Vietnam

\* Ce document a été préparé en tant qu'information aux clients. Nous vous recommandons de demander conseil à un professionnel avant d'engager une action sur ces questions spécifiques.