

Le choix du cabinet de conseil à l'exportation

L'Inde est l'un des marchés les plus prometteurs de la mondialisation, cependant les entreprises qui cherchent à y implanter font toutes faces des problèmes. Les pièges sur place y sont nombreux et difficiles à éviter. Une partie des difficultés rencontrées par l'entreprise française, d'autres pourraient être évitées grâce à l'expertise de consultants spécialisés sur le marché indien. En effet, les experts locaux connaissent le pays et savent ainsi éviter les complexités.

Les premiers risques qui sont les mieux anticipés, sont l'environnement et la culture indienne. Cependant les autres sont généralement sous-estimés par les entreprises françaises. Elles concernent entre autres le manque d'accord entre l'entreprise française et l'entreprise indienne, le manque de compréhension dans les négociations, la différence de perception en ce qui concerne les enjeux de la gestion du personnel et enfin la défaillance des systèmes de reporting et d'informations.

Ces risques peuvent avoir des conséquences désastreuses pour l'entreprise française qui cherche à se développer en Inde et qui n'a pas pris en compte ces aspects. D'ailleurs on constate aujourd'hui que de plus en plus d'entreprises échouent dans leur volonté de développement en Inde à cause d'une mauvaise préparation. De nombreuses études et analyses prouvent aujourd'hui que la réussite d'une implantation est intimement liée au travail préparatoire de l'opération, et notamment à la [Recherche Partenaires](#) et au choix de la structuration du partenariat.

Un consultant est un expert dans un domaine stratégique pour le développement du business. Un Cabinet de consultation propose généralement différentes offres pour vous accompagner dans votre implantation. Tout d'abord le consultant peut se charger des études préliminaires en analysant les possibilités de commercialisation et en conseillant les entreprises dans les stratégies à adopter. Le Cabinet de consultation peut également avoir pour mission de rechercher le partenaire idéal pour votre entreprise. Ainsi, le cabinet vous accompagnera dans la mission de prospection, dans l'identification des partenaires potentiels, dans la phase d'audit et de sélection, dans l'établissement d'une liste qualifiée et l'organisation de réunions et enfin pour l'accompagnement dans la négociation des conditions de représentation et dans le suivi de vos partenaires. Enfin, le cabinet peut également tenir le rôle de représentant commercial.

Pour choisir son [Cabinet De Conseil a L'exportation](#), il est essentiel de prendre en compte différents critères. Il faut que l'équipe soit constituée de consultants d'expérience et qu'ils soient capables de leur expertise les entreprises étrangères souhaitant se développer en Inde.

Au niveau des savoirs, le consultant doit connaître parfaitement le secteur d'activité, il doit disposer d'une connaissance étendue sur différents marchés et secteurs. Un bon consultant se doit de posséder des connaissances en marketing opérationnel, en études de marché. Il doit être expert en statistiques et en bases de données. Le consultant doit également avoir des notions en gestion, en économie ainsi qu'en ressources humaines. Concernant le choix du cabinet de consultants, il est important d'évaluer les expériences acquises au contact des entreprises européennes en tant que consultants en management. En général, les cabinets de conseils mettent à disposition sur leur site, la liste des clients. Le consultant idéal est donc un professionnel bilingue d'une expertise étendue et d'une connaissance complète sur le marché de votre entreprise.

About the Author

The Red Lotus Consulting Services (TRLCS) et ses [Consultants Europe](#) accompagnent depuis 5 ans les entreprises européennes qui souhaitent s'implanter en Inde. Notre [Cabinet of India](#) va vous suivre depuis la phase de prospection commerciale, jusqu'à l'opération finale de suivi et de contrôle.