

## Témoignages : ils ont misé sur l'Inde (1/2)

Par Valery Marchive Le 15 décembre 2008 (11:20)

Rubriques : [Offshore](#) - [SSII](#) - [Inde](#) Tags : [ssii](#) - [inde](#)

**Loin des idées reçues ou du glamour des success stories, ces entrepreneurs racontent leur installation en Inde, entre échecs, réussites, désillusions, et enthousiasme. Ils se sont spécialisés dans le développement, la sous-traitance ou encore l'ingénierie lourde. Forts de leur parcours, ils avancent quelques conseils à l'intention de ceux que l'aventure tente.**

### Sommaire :

- 1 - [Romain Dupuy, Spaarth.com](#)
- 2 - [Vincent Spehner, ThinkDry](#)
- 3 - [Olivier de Puymorin, Arkadin](#)

### 1 - Romain Dupuy, Spaarth.com

Spaarth.com, c'est une entreprise de conception graphique, de développement logiciel et de mise à disposition de ressources humaines techniques installée en Inde. Romain Dupuy, l'un de ses fondateurs, est installé à New Delhi, à la tête d'une équipe d'une quinzaine de personnes pour un chiffre d'affaires d'environ 60 000 euros sur les douze derniers mois. La clientèle de Spaarth se trouve en France, au Royaume-Uni et en Allemagne. Mais aussi en Inde, avec des entreprises françaises installées sur place et le gouvernement du pays.

Romain Dupuy n'en est pas à sa première expérience professionnelle en Inde. Présent dans le sous-continent depuis plus de quatre ans, il peut déjà faire part d'une solide expérience. Et d'essayer d'en faire profiter les autres.

### 2 - Vincent Spehner, ThinkDry

Arrivé en Inde pour y faire du tourisme, Vincent Spehner y est resté pour monter son activité : le développement avec Ruby on Rails. Dans son aventure, il a eu la chance de commencer par rencontrer un français, déjà bien implanté à Pune, près de Mumbai, pour lui ouvrir son vaste carnet d'adresses, et faciliter, ainsi, la création de son activité. Comme d'autres, ses principales difficultés ont porté sur le recrutement et le management, de même que sur la gestion des infrastructures.

Alors que l'Inde est souvent mise en avant pour son vaste *pool* de compétences disponibles, Vincent Spehner revient sur les difficultés qu'il rencontre dans ses efforts de recrutement. Clairement, pour lui, la désillusion est là : il pensait pouvoir recruter sans difficulté - « on veut les former, les payer bien ; qu'ils soient heureux de travailler avec nous » - mais la réalité est tout autre. Au passage, il souligne aussi comment, pour lui et ses clients, il est intéressant d'avoir, à la fois, une société en France et une seconde en Inde.

### 3 - Olivier de Puymorin, Arkadin

C'est le fondateur d'Arkadin. Il a géré directement et personnellement le partenariat avec ConferIndia en septembre 2007, une société installée à New Delhi, avec des bureaux à Mumbai et à Bangalore. « J'ai découvert ConferIndia, un spécialiste indien de la CAO habitué à travailler à l'international, sur Internet. C'est une entreprise de 150 salariés, très familiale, à l'indienne », explique Olivier de Puymorin qui, au détour de la conversation, précise la présence d'un petit temple hindou dans les murs de la société. Un classique à cette échelle d'entreprise.

Mais pourquoi l'Inde plutôt qu'un autre pays à bas coût, comme la Chine ? « L'aspect linguistique », d'une part, mais aussi « une culture très différente ». Olivier de Puymorin explique ainsi qu'avec ses partenaires indiens, il peut aborder sans ambage les questions financières, « cela pourrait heurter dans d'autres cultures, mais pas là : on peut vraiment discuter ». Et puis, il y a une dimension humaine forte : « on a ouvert parce qu'on a confiance en les hommes. La confiance, l'acceptation par le *clan* sont des éléments déterminants ; nos liens se sont raffermis avec le temps. »

Les faiblesses des infrastructures indiennes – électricité, télécommunications – sont palliées du fait de l'installation des équipements d'infrastructure chez des hébergeurs spécialisés, équipés notamment de générateurs électriques.

Mais la confiance établie avec le partenaire indien n'empêche pas Olivier de Puymorin de travailler ardemment à l'entretien de la relation : « se rendre fréquemment sur place est indispensable avec ce type de structure. D'autant plus que [nos partenaires indiens] sont complètement intégrés à notre stratégie, en toute transparence. » Reste que le montage technique du partenariat a été soigné, avec l'aide d'un « cabinet d'avocat basé à Hong Kong disposant d'un bureau à New Delhi. D'abord, il y a eu une lettre d'intention très détaillée. Puis deux mois de négociation, avec audit des comptes, etc ». S'en est suivie une procédure d'enregistrement de la société « un peu lourde », concède le fondateur d'Arkadin.

Mais, au final, Olivier de Puymorin semble très satisfait de ses partenaires à l'enthousiasme parfois débordant : « ils veulent aller très vite ; il faut parfois les freiner... au risque de les frustrer. »