

Xyanni, le Partenariat Inde pour les Entreprises Emergentes, crée et délivre des stratégies de marché et des services de « business development », en tant que partenaire clé pour des entreprises clientes de petite et moyenne taille basées en Europe ainsi que dans les autres pays occidentaux et qui cherchent à développer leurs activités en Inde dans les secteurs émergents.



***Xyanni***

Partenariat Inde pour les Entreprises Emergentes



#### **Inde:**

L'Inde ne suit aucune des voies de développement traditionnelles. Comparé à la stratégie asiatique classique: exportation de produits manufacturés à bas prix et fortement dotés en capital travail, l'économie indienne repose davantage sur la consommation que sur l'investissement, sur son marché intérieur plutôt que sur ses exportations, sur le secteur des services davantage que sur celui de l'industrie, et sur des biens dont la valeur est fondé sur la haute-technologie plutôt que sur des biens qui demandent peu de savoir-faire. Xyanni aide ses clients à définir leur propre voie vers le succès de leurs activités en Inde.

#### **Partenariat:**

Les petites et moyennes entreprises occidentales et européennes cherchent de plus en plus à développer leur marché et leurs activités en Inde. En formant des partenariats avec de telles entreprises occidentales, Xyanni s'efforce de devenir leur extension et leur support en Inde.

#### **Emergentes :**

Alors que les technologies de l'information et les activités de service sont devenues très importantes en Inde, il existe de nombreux autres secteurs sur le point de connaître une expansion majeure. On peut citer en exemple les biens de consommation « life-style », l'automobile, les pièces détachées, l'industrie pharmaceutique et chimique, les biens immobiliers, le commerce de détail, l'infrastructure, l'électronique, la bio-technologie, et divers services. Xyanni se concentre sur les secteurs qui font l'intérêt majeur de ses clients en Europe et en Occident.

#### **Entreprise:**

L'esprit d'entreprise des entrepreneurs indiens connaît actuellement une expansion inédite. L'entrepreneur est au cœur du succès de l'Inde. Xyanni, elle-même une création entrepreneuriale, entend apporter cet esprit à ses clients.

#### Les services offerts par Xyanni:

Les premiers pas vers la recherche de partenaires, les premiers conseils pour la pénétration du marché, etc. sont déjà offerts par les missions économiques en Inde, les chambres de commerce indiennes ainsi que par diverses majeures sociétés de consulting. Xyanni offre ses services pour les pas suivants.

Xyanni offre une variété de services, selon les détails donnés ci-dessous.

#### Service: Testing Platform

Pour: un client qui n'a pas encore d'activité en Inde.  
Xyanni accompagne le client pendant les six premiers mois pour l'aider à comprendre le marché indien. Un client considère Xyanni comme son ami et cela rend plus facile la compréhension et la planification de ses activités en Inde. Plus particulièrement, Xyanni offre:

- Des informations particulièrement pertinentes sur l'Inde
- Une information sur mesure pour le secteur d'activité du client
- Une enquête de haut niveau et sur mesure à propos de l'acceptabilité de ses produits, services et propositions dans le cadre du marché indien.

#### Service: Expansion Engine

Pour: Un client qui a déjà développé une activité en Inde.  
Xyanni offre ses services pour:

- Employer du personnel dédié aux activités du client et rémunéré par Xyanni.
- Procurer des services de comptabilité, de conseil légal et fiscal, ainsi que divers autres services
- Assurer les livraisons
- Développer et élargir les activités
- Aider à s'implanter de manière permanente en Inde bureau de liaison, succursale, sous-traitants
- Une activité de conseil et de soutien suivie

#### Service: Customised Project

Pour: Tous  
Xyanni offre aussi des plans plus flexibles selon les besoins spécifiques du client.

- Tout client qui recherche des fournisseurs ou des sous-traitants se voit offrir les services de Xyanni sur la base d'un projet.
- Des services sont aussi offerts aux entreprises indiennes qui cherchent à investir, à exporter ou à développer des activités en Europe.
- De nombreux autres services sont aussi offerts aux clients indiens sur la base de projets.
- Pour tout projet d'innovation, Xyanni apporte son soutien à la recherche des fonds de départ.
- Xyanni apporte son soutien à la création d'infrastructures légères comme l'organisation de séminaires, etc.
- Toute activité non lucrative au bénéfice de la société civile est également prise en charge.

#### Service: Incubateur

Pour: Quand un client sait pertinemment qu'il a une possibilité d'activité en Inde, il a besoin d'engager des négociations avec les entreprises indiennes.  
Xyanni offre des aides à l'incubation et offre au client de l'aide pour:

- Redéfinir ses propositions et ses offres pour le marché indien
- Négocier et finaliser des accords avec les futurs partenaires indiens
- Désigner un réseau d'OEMs, de distributeurs, de revendeurs ou de fournisseurs.
- Fixer les accords-cadres, s'assurer que les sociétés indiennes remplissent bien leurs contrats avec le client étranger sur une base mensuelle ou trimestrielle
- Fournir une adresse indienne au client

#### Service: Diversification Tool

Pour: Un client qui s'est déjà établi de manière permanente en Inde et qui souhaite diversifier ses activités en ajoutant de nouveaux produits ou de nouvelles offres à sa gamme, ou qui cherche à élargir ses activités en Inde.  
Xyanni offre un management total de telles initiatives, depuis leur début jusqu'à leur achèvement.

**Xyanni**

Partenariat Inde pour les Entreprises Emergentes

Url: [www.xyanni.com](http://www.xyanni.com)  
E-mail: [info@xyanni.com](mailto:info@xyanni.com)  
Telephone: + 91-9910928666  
Address: D2-2054, Vasant Kunj,  
New Delhi-110070  
INDIA



#### Profil du Fondateur:

Début 2004, Tarun Kumar crée et est à la tête jusqu'en décembre 2006 des opérations de Xaar plc (un fabricant de machines d'impression par jet d'encre côté au London Stock Exchange) en Inde. En 2005 Xaar est l'une des 24 compagnies britanniques à recevoir le « Queen's Award for Innovation ». Avant cela il était General Manager et directeur du Business Development chez RMSI, une société GIS (Geographical Information System) employant environ 800 personnes et détenue par DMTG plc, une société du FTSE 100. Il a quatorze ans d'expérience de travail à des hauts postes dans le domaine de la haute technologie ainsi que dans celui des industries davantage traditionnelles. La plupart de son expérience est avec des sociétés de petite ou moyenne taille, hautement innovatrices.

Tarun a été un "Chevening Leadership Scholar" à l'Université de Leeds, GB. Il est membre du 21st Century Trust, UK. Il est Médaille d'Argent du Master de Commerce International de l'Institut de Commerce International Indien (Indian Institute of Foreign Trade). Avant cela il a obtenu un M.Sc., spécialité Statistiques.

Il a été co-moderateur de différentes conférences pour la Banque Mondiale, a été consultant et porte-parole pour les Confédérations et Chambres d'Industrie Indienne, ce qui lui a valu d'être fréquemment cité par Reuters, Knight Ridder et les différents médias indiens.

Tarun est un fervent observateur et participant du milieu socio-culturel asiatique. Bien qu'il ait voyagé pour affaires dans plus de vingt pays, il est résolument ancré en Inde. Il aime le vol aérien, aujourd'hui en tant que passager, hier en tant que pilote de planeur.

## Xyanni

Partenariat Inde pour les Entreprises Emergentes