

Off-shore, near-shore: l'indien Satyam veut gagner en Europe aussi (2)

Hyderabad et Chennai (Madras).– La société indienne Satyam Computer Services, forte de ses bons scores financiers de 2007 (*non audités ; cf. précédent article*), a ouvert ses portes à la presse spécialisée européenne. Après la visite de son siège à Hyderabad (Etat de l'Andhra Pradesh, centre de l'Inde), excursion au sein de son « enclave » technologique et visite de ses « centres d'excellence ». Au coeur d'un sous-continent en pleine mutation.

En visitant ces différents sites, en y interrogeant des responsables, qui esquivent rarement les questions, même si les réponses sont parfois réservées, on finit par déduire l'essentiel des bonnes raisons du succès de ces sociétés de l'off-shore qui se rapprochent de nos théâtres d'opérations et commencent à réussir à vendre à l'Occident leurs services « BPO ».

Satyam a conscience de se mesurer à beaucoup plus gros que lui -Accenture, Capgemini mais également ses propres concitoyens, derrière lesquels il se range en 4^e position -les géants Infosys, Wipro, Tata Consultancy Services, voire HCL... Ses perspectives d'expansion n'en sont pas moins ambitieuses. Mais comment pourra-t-il doubler ses effectifs pour atteindre les 100.000 employés promis et dépasser le cap des 3 milliards de dollars dans les 3 à 4 ans – alors que le seuil des 2 milliards vient à peine d'être franchi en 2007? (avec une progression surprenante de +46% ?)



Le fait est que cette firme n'est pas une start-up. Elle est dans la pleine vigueur de ses 20 ans ; elle a toutes les raisons de croire en son étoile (la 'North Star' chère aux mythes hindous?) et elle a toute confiance dans le 'karma' (*) de son président, M. Raju, issu d'une famille de fermiers, sensibilisé au développement indispensable de l'Inde rurale -ce qui lui vaut aura et développement de 'business' auprès des autorités locales (centre d'appels urgentiste et centre d'appels médico-social).

Mais la firme est également en train de récolter les fruits de sa nouvelle stratégie : le *near-shore*,

après l'*off-shore*.

Elle a ouvert des centres de développement en Europe -Royaume-Uni, Allemagne et Hongrie, notamment – ce qui lui permet, astucieusement, de se rapprocher de la langue et de la culture de ses 600 grands comptes à travers le monde.

(A suivre)

—

() 'karma': concept issu de la pensée védique ; le poids des actes détermine le futur statut de renaissance...*